فلسفة الأخلاق

23.2.2022

جستن توزي

براندن وورمكي

الاستعراض

الحسن والقبيح في الحوار الأخلاقي



ترجمة

بثينة الإبراهيم

الاستعراض

الحسن والقبيح في الحوار الأخلاقي

جستن توزي

براندن وورمكي

ترجمة

بثينة الإبراهيم

الاستعراض

الحسن والقبيح في الحوار الأخلاقي

هــذا الكتــاب صــادر عــن مشــروع «مــدّ» للترجمــة الــذي تقــوم عليــه دار أدب للنشــر والتوزيــع ضمــن مبــادرة إثــراء المحتــوى إحــدى مبــادرات مركــز الملــك عبــد العزيــز الثقافي العالمي (إثراء)

هذه الترجمة هي الترجمة العربية عن الإنجليزية لكتاب:

GRANDSTANDING

The Use and Abuse of Moral Talk

Justin Tosi

Brandon Warmke

تنشر هذه الترجمة عن النسخة الأصلية للكتاب:

ⓒ دار أدب للنشر والتوزيع، ١٤٤٢ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

توزي، جستن؛ وورمكي، براندن.
الاستعراض: الحسن والقبيح في الحوار الأخلاقي.
/ جستن توزي؛ براندن وورمكي؛
بثينة الإبراهيم - ط١ - الرياض، ١٤٤٢هـ
٣٦٨ ص ؛ ٢١ * ١٤ سم
ردمك: ٧ - ٣ - ٩١٦١٨ - ٦٠٣ - ٩٧٨

١ الحوار - ٢ أدب الحوار - ٣ الأخلاق
أ. وورکي ، براندن (مؤلف مشارك)
ب. الإبراهيم ، بثينة (مترجم) ج. العنوان

ديوي ١٧٧,١ ١٤٤٢/٩٠٧٦

رقم الإيداع: ٩٠٧٦ / ١٤٤٢
ردمك: ٧ - ٣ - ٩١٦١٨ - ٦٠٣ - ٩٧٨

الطبعة الأولى
١٤٤٢هـ = ٢٠٢١م



info@adab.com adab.com @adab

المملكة العربية السعودية-الرياض

إلى

ديفد وماريا توزي

و

توم وجان وورمكي

المحتويات

مقدمة

هـذا الكتـاب الذي نقدمـه اليوم للقارئ العربـي مترجمًا عن اللغة الإنجليزية، يعالج إشكالية نعتبرها في غاية الأهمية، بعد أن أصبحت الحوارات على الشبكات الاجتماعية نمطًا حياتيًا نتابعه كل يوم.

هـذه الحوارات والجدل المتنامي عبر الشـبكات وحتى في حياتنا الواقعية، هو ظاهرة إيجابية دون شك، ويعد تعزيزًا لمبدأ حريـة التعبير، غيـر أن الإشـكالية الكبـرى التـي تواجـه هـذه الحـوارات المتناميـة هـو انحرافها فـي أحيان كثيـرةٍ عن الهدف المعرفـي أو الأخلاقـي، إلـى مسـارات أخـرى قـد تكـون غيـر أخلاقيـة، وربمـا تلحـق الضـرر بالمتحاوريـن أنفسـهم شـعروا بذلك أم لم يشعروا.

وأبـرز هـذه الانحرافـات التـي يرصدهـا أي متابـع اليـوم لحـوارات تويتـر أو فيـس بـوك، هـو توظيـف الجـدل الأخلاقي بطريقـة غيـر أخلاقية، وبمعنـى آخر هو اسـتخدام القضايا العادلة والإنسـانية لتمريـر أهـداف أخـرى لا علاقـة لها بصُلـب القضية

وأخلاقيتهـا، بـل من أجـل تحقيق أهداف وأغـراض خاصةٍ جدًا، من أهمها الاستعراض والتباهي أمام الجماهير.

إحدى أهم التقنيات التي اسـتخدمتها الشـبكات الاجتماعية هـي فكرة حصـد المتابعيـن وتجميعهـم والتأثير فيهم بتسـميتهم أصدقاء كما في الفيس بوك، أو متابعين كما في تويتر وغيرها من الشـبكات الأخـرى، حتـى صـار مـن أولويـات المشـاركين فـي الشبكات جمع أكبر عدد ممكن من المتابعين، وكذلك الحصول علـى قـدر أكبـر مـن الانتشـار عبـر المشـاركة أو إعـادة التغريـد (retweet)، أو الإعجابات

يشـعر المشـارك في الشبكات دون وعي بنشوةٍ كلما استطاع أن يَبـرز بشـكل ملحـوظ أمـام المعجبيـن والمعجبات بـه، الذين يملؤون صفحته إما بالتعليقات الإيجابية أو بالتفضيل والمشاركة مع الآخرين، وتحت سـطوة «وسـلطة» هذه المشاعر والتعلق بها وبكيفية المحافظة عليها والازدياد منها يصبح المشارك أسيرًا لها ولِلَمعانهـا وأضوائها التي تحيطه بها، حتـى يصبح الانفكاك منها عسِـيرًا، فضـلا عـن معارضتهـا أو تقديـم فكـر أو رأي يخالف ما تريده الجماهير المتعطشة للرّدح المستمر!

هـذا الكتاب بين أيدينا يتعرّض بشـكل جوهـري لما يقوم به

بعض المتحاورين والذين نعتقد أنهم في كثرة وازدياد من أعمال غير أخلاقية، حين يتبنون قضايا سياسية عادلة أو أخلاقية بامتياز؛ ولكنهم يعبِّرون في دفاعهم عنها بطرق لا تخلو من استعراض ورغبة في البروز، وكسر الخصم وقهره والتندّر به والحط من قدره؛ من أجل إرضاء ذواتهم وإرضاء الجماهير المتابعة لهم، فيما يسميه المؤلفان: «تسويق الذات»[أ]

والمؤلفان من المعنيين جدًا بتمظهرات الحوار الأخلاقي في المجال العام وتجلياته المختلفة، ويقدمان هنا دراسة وافية لأبرز مشكلات الاستعراض، ولا يفوتنا هنا أن نشير إلى أن المترجمة القديرة الأستاذة: بثينة الإبراهيم قد اختارت الاستعراض ترجمة لمصطلح (Grandstanding) بعد استشارات عديدة، وعدة مقارنات مع أكثر من مقابِل عربي مثل (التباهي) أو (الإبهار) أو (الإدهاش)، وأعتقد أنها وُفّقت كثيرا في اختيار اللفظ الأقرب للمفهوم المقصود من كلام المؤلفين!

(أ) يمكن الاطلاع على مقالنا المنشور على منصة معنى تحت عنوان: (تقديم الذات في الشبكات الاجتماعية) حيث يعالج فكرة تسويق الذات وغيرها من الأفكار المتعلقة بكيفية تقديم المشاركين في الشبكات لأنفسهم، تجده على الرابط التالي:

https://mana.net/self-in-twitter

الاستعراض كما يراه المؤلفان ببساطة متناهية: توظيف النقاش الأخلاقي لتسويق الذات، فتصبح الأخلاق والدفاع عنها وعن قضاياها جسر عبور للشهرة والانتشار الواسع، وحصد المزيد من الإعجابات وتصفيق الجماهير، ولو كان ذلك في كثير من الأحيان على حساب نوعية الخطاب المستخدم في الدفاع عن القضايا الأخلاقية، الذي لا يخلو من تنمر وتسلط وهجوم شرس واتهام سياسي واستدعاء للسلطة.. إلخ، ويضعان معادلة بسيطة توضح مم يتكون الاستعراض الأخلاقي حيث الاستعراض = الرغبة في التقدير+ التعبير عن الاستعراض.

يتساءل المؤلفان: ما المشكلة في حديثنا دفاعًا عن الأخلاق في الشبكات الاجتماعية؟ وهل يعد ذلك مخالفةً أخلاقيةً أو أمرًا قبيحًا؟ ويجيبان بأن المشكلة ليست في الحديث الأخلاقي نفسه، بل في الطرق غير الناجعة المستخدمة في كثير من الحوارات الأخلاقية على الشبكات، ويحاجج المؤلفان بطرق متنوعة لإبراز المشكلات التي يتركها الاستعراض بالحديث عن الفضيلة في الفضاء العام، ويَريَان أن الكثيرين للأسف، يستخدمون الحوار الأخلاقي بلا مسؤولية، فهم يوظفونه لإهانة الناس الذين يكرهونهم، وترهيبهم وتهديدهم، وإثارة إعجاب أصدقائهم،

والظهـور بمظهـر الأخيـار، وجعـل النـاس أقـل شـكًا فـي سـوء سـلوكهم، ويقدمـان مقاربـات مهمة بيـن الاسـتعراض والكذب والاستعراض الواعي وغير الواعي.

يعـدد المؤلفـان مجموعـة مـن الأضـرار التـي يُوصـل إليها الاسـتعراض علـى المسـتوى الفـردي والاجتماعـي، ويأتـي في مقدمتهـا الاصطفـاف والتكثيـف والتنحيـة والاسـتقطاب والثقـة المفرطة بالآراء والسخرية وتقليل احترام الغير والغضب الموجّه بالاسـتعراض واسـتنزاف الحنـق، إلـى أن نصـلَ إلـى عـزوف المعتدلين عن الحوار والمشـاركة خوفًا مما قد ينتظرهـم من هذا البلاء الموكل بالاستعراض.

وهنـا يجب أن أشـير إلـى نقطة في غاية الأهميـة للتعامل مع الكتـاب، وهـي أنه ينبغي علينا كقـراء أن نبحث عن أخطائنا نحن ضمن الإشـارات والإشـكالات التي يعالجها الكتاب، لا أن نرى غيرنـا فـي هذه الإشـكالات، ذلـك لأن ما يعرضـه الكتاب محفز لاسـتحضار صورٍ كثيرة مرت علينا للاسـتعراض والمستعرضين في الشـبكات، فننسـى أن نقيّم أنفسنا نحن قبل أن نقيّم الآخرين، وهو أمر شـائع حتى في غير هذه المعالجة ولكن يبدو لي أنه هنا أكثـر وضوحًـا، لأنـك سـتتذكر صـورًا صارخة من الاسـتعراض مرت عليك في خضم الحوارات التي تشاهدها في الشبكات.

بقي أن أشير إلى أن الكتاب في كثير من أمثلته عالج بعض تداعيات الأحداث السياسية في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد بذلت المترجمة جهدًا مشكورًا في إعطاء فكرة عنها، ولكن ذلك لا يعني أن المشكلة ليست إلا في أمريكا، فحوارات كثيرة نراها في مجتمعاتنا العربية يظهر فيها الاستعراض بشكل صارخ، ولعل الأحداث الأخيرة في فلسطين[أ] وما صاحبها من حوارات نارية في تويتر، كانت مساحة مناسبةً استعرض بعض المعنيين بالقضية الفلسطينية شيئا من السلوكيات غير الأخلاقية في حواراتهم، ورغم أنها قضية إنسانية عادلة دون أدنى شك، ولكن بلا شك كذلك هناك من حاول أن يعبّر عن ظهوره وبروزه باستخدام عدالة القضية على حساب تنمر وهجوم وتقليل احترام الآخرين الذين قد يكون بعضهم على نفس رأيه، ولكنهم يعبرون بطريقة تختلف جذريا عن طريقته، غير أن الاستعراض يريد منه أن يكون هو الاسم الأبرز في هذه المساحة، مع الحشود التي تجري وراءه في ردهات تويتر ليواصل تصعيده وسخريته من الآخرين باستثناء نفسه وفريقه الذي يصفق له!

ستجد الاستعراض كذلك عند بعض من يعتقدون أنهم

(أ) أحداث حي الشيخ جرّاح واغتصابه من قبل المستعمرين الإسرائيليين وما لحقها من تداعيات وقصف جوي من إسرائيل لقطاع غزة.

وطنيـون أكثـر من غيرهـم، وأنهم هم صوت الوطـن في أوطانهم ولأجـل أن يظهـروا بهـذه الصـورة التي تعـزز تقديرهـم لذواتهم وإحساسهم بالتفرد الوطني، ولفت انتباه الآخرين لهم، أو التستر علـى مـاض غيـر جيد لهم، لا يألـون جهدًا فـي مهاجمة كل ما لا يروق لهم متمترسـين باسـم الوطن والوطنيـة، ورغم أن الأوطان وأمنهـا وسـلامتها قضيـة ذات أولوية قصوى، ولكـن الطرق التي يسلكونها لا يراد منها الوطن بالدرجة الأولى بل تعزيز حضورهم الجماهيري وبروزهم المستمر في هذه القضية.

ويمكننا أن نلحظ ذلك كذلك في نقاشـات الهُوية والحفاظ عليهـا، فبعـض المهتميـن -مثـلا- بالحفـاظ علـى اللغـة العربية ونحوهـا وصرفها وسـلامة كتابتها وتداولها، سـتجد عند بعضهم هـذا الاسـتعراض المقيـت، الـذي عادة لا يـراد منه حمايـة اللغة وتمكينهـا بقدر ما يـود الواحد منهم الظهـور بمظهر حامي حمى اللغة وأسد عرينها الهزبر الذي لا يقهر!، ولأجل همزة سقطت أو كلمة ندّت عن سياقها يجيزون لأنفسهم الهجوم على من سوّلت له نفسـه هذا الخطأ دون تورع!، فـإذا قارنت بين الخطأ وبين ردة الفعل تجد هوة كبيرة لا يفسرها إلا رغبة المهاجم في الاستعراض والتباهي!

يشير المؤلفان إلى دافع خفي وخطير للاستعراض يكمن في

محاولة المستعرض على الشبكات التغطية على سلوكيات سيئة سابقة له ويضرب مثالا بالمتحمسين من الرجال في القضايا النسوية إذ يقولان: إن الاستعراض أكثر قيمة باعتباره أداة للتلاعب، أكثر من كونه إشارة لاستحقاق المستعرض للثقة، ويحيلون إلى حالات لأنصار النسوية المستعرضين الذين تبين لاحقًا أنهم متحرشون ومعتدون جنسيون، فقد يستخدم ذاك الاستعراض ليكون غطاء للسلوك السيء، وقد يفسر لنا هذا بعضا من الاستعراض والاندفاع عند من يكتبون بلغة متنمرة في القضايا النسوية، وبشكل لافت للنظر، وهو أمر سبق أن تعرضت له في كتابات سابقة!

إننا فعلا محاصرون بالاستعراض وقد ننزلق فيه دون أن نشعر، ونصيب غيرنا ممن نتحاور معهم بأضرار جسيمة لم نكن نحسب لها حسابا، إذ قد تطال نفسياتهم وأوضاعهم الاجتماعية والوظيفية والأمنية!

ولو عدنا بالذاكرة للوراء قليلا مع قصيدة «الشاعر: حيدرالعبدالله» التي ألقاها في محفل ملكي، والهجوم الشرس المتنوع الذي تعرض له الشاعر في الشبكات والتنمر من سب وشتم وانتقاص وسخرية، لوجدنا أن بعضا من هذا الهجوم كان مجرد استعراض بعضه اتخذ دثار الوطنية غطاء له بحجة أن هذه

القصيدة لا تليق بالوطن، ولا بشخص الممدوح، وبعضها بحجة الغيرة على الشعر العربي واللغة والفصاحة، وكانت هناك للأسف مشاركات من شخصيات معروفة لها حضورها الاجتماعي والثقافي، بل حتى أولئك الذين حاولوا أن يقفوا مع الشاعر ونصه الشعري نالهم شيء من التنمر السياسي أو النقدي أو المذهبي![أ]

لقد تجاوز الشاعر الأزمة التي مرّت ولكنها تتكرر بصور مختلفة يكون كل شخص فيها تحت طائلة التهديد، إذ قد يتعرض هو الآخر لحفلة شواء مثل حفلة «سُكنانا»[ب]، ويصدق فعلا قول المؤلفان هنا: الكل يُتوقع مثوله أمام محكمة التفتيش على الفيس بوك و«تويتر»!

أخيرا..

إن كثيرين منا لهم مبادئهم الأخلاقية التي قد نلتقي معهم فيها، ولكن يجب أن نفصِل قدر المستطاع بين ذواتنا ورغباتها

(أ) يمكن استعراض القصيدة على اليوتيوب:
https://www.youtube.com/watch?v=WeSlk15w1gY

(ب) سُكنانا كانت إحدى قوافي القصيدة التي استخدمت بكثرة في الهجوم على الشاعر حتى اشتهر وعرف بها حدّ أنه سجلها كعلامة تجارية رسميا، وقد استأذنته مشكورا في الاستشهاد بالقصة في هذه المقدمة، وقد عشت معه حينها تفاصيل التجربة القاسية.

الخفية، وبين القضايا التي ننافح من أجلها، لأجل هذه القضايا وعدم تشويهها وتزهيد الناس فيها، لكثرة ما نمارسه بوعي ودون وعي من استعراض فج، يشعر فيه بعضنا أن ذاته والقضية شيئًا واحداً، لذلك هو مستعد في أي لحظة أن ينفجر في وجوه الناس الذين يكرههم أو يختلف معهم ويتخذ القضية الأخلاقية ذريعة لهذا الانفجار البشع!

إن قضايانا الأخلاقية تتضرر من هذا الإلحاح الفج عليها، وإقحامها بمناسبة ودون مناسبة في كل حوار، حتى تحوّل بعضنا إلى متحدثين رسميين دون توكيل عن هذه القضايا، واستنزفنا كما يقول المؤلفان الغضب والحنق وصرفناه بكميات دون جدوى، مع أنه يمكن استثماره لقضايا حقيقية هي أكثر صدقًا وأجدى نفعًا!

ما دورنا بعد ذلك في ضبط الشبكات الاجتماعية وإعادتها لوضعٍ بيئيٍّ صحي، يسمح بمشاركة الجميع والمعتدلين على وجه الخصوص الذين بدؤوا يهجرون الحوار في الفضاء العام حسبِ إفادة الكتاب.

قدم المؤلفان خارطة طريق حول هذه الفكرة، ولكنني أعتقد أن المسؤولية الفردية تجاه هذه القضية، وعناية كل شخص فينا

بنفسه ومشاركته وتعهدها بالسؤال الدائم عن سبب المشاركة والدفاع: هل هو القضية الأخلاقية العادلة حقًا، أم الرغبة المكبوتة التي تتخذ ذرائع شتّى لظهورها، يمكن بتنمية هذا الوعي أن نحرز تقدمًا، وأعتقد أن هذا الكتاب وتقديمه للقارئ العربي هو خطوة جادة في هذا الاتجاه.

د. عبد الله السفياني

أستاذ أصول التربية وفلسفتها

توطئة

يضيق كثير منا ذرعًا بالطريقة التي يتكلم بها الناس على الملأ في الأخلاق والسياسة. بل نظن أن معظم الناس يشعرون بوجود خطأ يشوب هذه النقاشات. ولكن بعيدًا عن الإشارات إلى حالات كثيرة من التعيير المفرط، والتسرع في إطلاق الأحكام، وغيرها من السلوك السيء، يصعب تحديد ماهية المشكلة على وجه الدقة.

يقدم هذا الكتاب تشخيصًا لسبب مهم للسلوك السيء في الخطاب الأخلاقي العام. يتسم كثير من خطابنا بالقبح؛ لأنه يتضمن استعراضًا أخلاقيًا، بمعنى توظيف النقاش الأخلاقي لتسويق الذات. لا تسيء فهمنا، فنحن نرى النقاش الأخلاقي أمرًا حسنًا. فلا بد أن يتحدث الناس عن العدالة والحرية والمساواة وفعل الصواب. لكننا بحاجة لفعل ذلك بطرق ناجعة، لا أن نظهر أنفسنا بمظهر الأخيار فحسب، وهذا ما يهتم به المستعرضون عظيم الاهتمام.

لا يرتبط الاستعراض بأي وجهة نظر سياسية بعينها، فالناس ذوو الآراء الشتى يمكنهم، وعليهم أن يُجمعوا على إدانة

الاستعراض. إنها ليست ظاهرة مقتصرة على الحزبيين، بل هي ظاهرة إنسانية. إن كنت صادقًا مع نفسك، فلعلك تتذكر أوقاتًا شعرت فيها بحاجة للاستعراض. (نحن يمكننا ذلك قطعًا). تأمّلَ أحد المشاركين المتحمسين في الحروب الثقافية على الشبكة تاريخَه في الاستعراض:

> كلما نعتّ شخصًا بالعنصري أو المتحيّز جنسيًا، انتابتني فورة نشاط، وتعزز هذه الفورة ثانية وتديمها النجومُ والقلوبُ وعلاماتُ الإعجاب التي تشكّل تفاهة تأييد وسائل التواصل الاجتماعي(١).

إن هذا الإقرار صادم وعجيب في آن. لمَ نشارك في طقوس كهذه؟ ما الذي يدعونا إلى الاهتمام إن كان حديثنا الأخلاقي يكسب علامات الاستحسان من أناس لا نكاد نتفاعل مع معظمهم؟ ولِمَ نكون مستعدين للإلقاء بالناس تحت الحافلة للحصول على الاستحسان؟

إن هذا الكتاب هو محاولتنا لفهم الاستعراض، ولإخبارك بما تعلمناه خلال السنوات الخمس الماضية. سنشرح، باستخدام براهين من العلوم الاجتماعية والسلوكية، سبب ميل الناس إلى الاستعراض وأسباب اتخاذه الشكل الذي يظهر به. وبتوظيف أدوات الفلسفة الأخلاقية، سنناقش كون الاستعراض مشكلة

أخلاقيـة على مسـتوى ثلاث نظريـات أخلاقية كبـرى: من حيث عواقبـه الوخيمـة، وإخفاقـه في معاملـة الناس بالاحتـرام، وكونه ليـس أخلاقيًـا. وأخيـرًا، باسـتخدام قليـل مـن العلـم والفلسـفة، سـنتحدث عن السـبب الذي يجعل من الاسـتعراض مشـكلة في السياسة، وما الذي يسعنا فعله لتحسين خطابنا الأخلاقي.

سـيلاحظ بعـض القراء أننا نذكر الشـبكة ووسـائل التواصل الاجتماعي، وأن هذه الموضوعة تستمر على امتداد الكتاب. غير أن هذا ليس كتابًا عن وسائل التواصل الاجتماعي، بل عن الكلام في الأخلاق. إن الاسـتعراض الأخلاقي ليس ظاهرة حديثة، كما أنه لم يظهر بظهور شـبكة الإنترنـت. ولكن في مختلف الأحوال والظروف، فإن معظم النقاش حول الأخلاقيات والسياسـة يدور حاليًا على الشبكة، حيث يسهل العثور على جمهور لإظهار مدى صلاحـك. إن ضجـرتَ مـن الحديث عـن وسـائل التواصل، فلا بأس أن تتظاهر بأننا جميعًا ما زلنا نلتقي حضوريًا في منتدى روما لنرى من يزدري قرطاج أشد الازدراء[أ]، أو في الصالون لنرى من

(أ) كان المنتـدى الروماني ميدانًـا عامًا تلقى فيه الخطابات العامة وتجرى فيـه المحاكمـات العلنية، وقد خاضت روما حروبًا مع قرطاج سـميت بالحـروب البونيقية، وشـهدت حملة عسـكرية قادهـا هانيبال وانتهت الحرب بهزيمة قرطاج ودمارها على يد روما. (المترجمة)

الأشـد التزامًـا بقيـم التنويـر. إن الخصائص النفسـية والسـلوكية متماثلـة، والوسـيط يصنع بعض الاختلاف، غير أن الاسـتعراض كان موجـودًا منـذ زمن طويل، وسـتدرك ما نود قولـه حتى لو لـم تلمس حاسبًا آليًا في حياتك.

لكننا نظن أن الحوار الأخلاقي مختلف اليوم بحيث أن كثيرًا منـه يـدور على الشـبكة. لمـاذا؟ ليس عندنـا حكاية نسـردها عن التقنيـة الحديثـة والانحطـاط السـريع للحضـارة، غير أن وسـيلة تواصلنـا لهـا أثر في بعض ملامح نقاشـاتنا. فالعثور على جمهور لكل فكرة من أفكارك، ونشر رسالتك أسهل. لدى مئات الملايين منصـة للحديث مباشـرة إلى المئـات، أو الآلاف أو الملايين من الناس. وبسـبب هذا فإن منافسـتك لتسترعي انتباه الناس أشد من ذي قبـل. ولا بـد لـك من فعل شـيء مميز لتتمكن مـن الصمود. ولهذا تأثير مهم في محتوى نقاشاتنا، كما سنعرض لاحقًا.

لقد أصبح العثور على نقاش أخلاقي وسياسـي والاستغراق فيـه أسـهل أيضًا. وهـذا يعني أننا على الأرجـح معرضون للمزيد من الاستعراض بين الحين والآخر أكثر من ذي قبل، رغم وجود المَستعرضين غزيري الإنتاج دومًا. في الحقيقة، عوضًا عن القول إن العثور على الاسـتعراض أسهل من ذي قبل، فلعلنا نكون أدق إن قلنا إن تفاديه أصعب من ذي قبل.

وأخيرًا، ولأن العثور على حديث الآخرين في الأخلاق أسهل اليوم، فإن مراقبة الناس الذين تختلف معهم ومضايقتهم أسهل. وأكثر الأشخاص إدراكًا بحق لهذه الحقيقة هم الذين يكسبون قوتهم من نقاش الأفكار، فالصحفيون تنهال عليهم دومًا رسائل كراهية لأنهم كتبوا أمورًا لا يريد هؤلاء الناس سماعها تتعلق بشخصيتهم السياسية الأثيرة (أو، على العكس، الأكثر بغضًا). والأكاديميون الذين يعارضون آخر النزعات الإيدلوجية في مجالاتهم يتعرضون للتهديد بالعزل المهني وأسوأ. وأحيانًا حتى السابلة المطمئنون سيجولون في حقل الألغام الذي هو حرب ثقافتنا المعاصرة، ويشعرون بغضب العصبة الباحثة عن الانتباه.

عند البعض، يتطلب إدراك وجود خطأ في الخطاب الأخلاقي العام أن يكون مستقبِلًا لاستعراض الآخرين العدائي علانية. ونأمل في تأليفنا هذا الكتاب أنك لن تضطر إلى معرفة أن الاستعراض مشكلة أخلاقية بالطريقة الأسوأ. يمكن لهذا الكتاب أن يبين لك ما يحدث، ويشرح لك السبب الذي يجعله خطأً، ويمنحك بعض الأفكار عما يتعين عليك وما لا يجدر بك فعله حياله.

لوبك، تكساس

بولنغ غرين، أوهايو

شكر وامتنان

بدأنا الكتابة في هذا الموضوع في ربيع عام ٢٠١٤، ومنذئذٍ حظينا بنقاشات مثمرة لا تعد مع الكثير من الأصدقاء والزملاء الكرام، الذين يصعب تعدادهم هنا؛ لذا نعتذر لمن أغفلناه.

لقد تلقينا آراء مفيدة حول المسودة الأولى للفصل الرابع في ربيع ٢٠١٨ أثناء ورشة عمل في الفلسفة الأخلاقية والسياسية في جامعة متشغن. نتقدم بالشكر للفلاسفة جوني أنومالي ودان جاكوبسن وستيڤن وول وفيليپ ليموين وسپنسر جاي كيس وهريشيكا جوشي ونيڤن كليماناغا لمساعدتهم في تجويد ذلك الفصل.

في صيف عام ٢٠١٨، تكرم معهد جورجتاون لدراسة الأسواق والأخلاقيات في كلية مكدونو للأعمال بإقامة ورشة عمل لكتابة مخطوط فخرجنا بمسودة أولى للكتاب. لذا نشكر المعهد وجيسن برينان على دعوتنا، والمشاركين بريان كاپلان ومايكل دوما ووليم إنغلش وروبن هانسن وجون هاسناس، وپيتر ياورسكي ولورين لوماسكي وتوماس مُليغن على تعليقهم على الكتاب.

في ربيع ٢٠١٩، أقام معهد الدراسات الإنسانية ورشة عمل متعددة التخصصات لكتابة مخطوط على مسـودة مطورة من هذا الكتاب. نشـكر كلًا من معهد الدراسـات الإنسـانية والمشاركين الـذي قـرؤوا الكتـاب كاملًا وأعطونـا آراء ونصائح مفيـدة للغاية على مدى يومين كاملين وهم: آدم أريكو وپول بلاشكو وغابرييل برام وبل غولد وبرادلي جاكسن ولي جوسم وميلاني مارلو وج. پ. ميسينا وكاثرين نورلوك، كلاي روتلج وسين ستيـڤز وكايلي سوان وفابيان وندت.

قدم الكثير من زملاء براندن في جامعة بولنغ غرين الحكومية آراء مفيدة حول أجزاء عديدة من الكتاب، ومن هؤلاء: كريسـتن كونـز (الـذي صك مصطلـح «الاسـتقواء» في الفصـل الخامس) وموليـي غاردنر وماكس هيورد وكـڤن ڤيلر. كمـا قدم مايكل وبر خصوصًـا تعليقات مفصلة حول المخطوط. كما نود أن نعبر عن امتناننا لمجموعة كريمة من طلاب الدراسات الفلسفية في بولنغ غريـن لقراءتهم المخطوط في مجموعة قراءة خريف عام ٢٠١٨ وتقديمهـم آراء مفصلـة ومفيـدة وهـم: جوشـوا براون وكريسـتينا ديوڤسـكي وريان فشـبك وسـارا غفاري وإزكيل غراوندز ومارك هيرمان وڤسـليكي ليونتـس وأميتابا پالمر وشوانـپو زونغ، وقدم ول لوغار تعليقًا واعيًا مفصلًا مكتوبًا حول كل فصل.

على مر السنوات، ساعدنا كريغ وورمكي ونيثان بلانتين في حل الكثير من المشكلات وقدما لنا النصح الحكيم والدعم. كما قـرأ عدد من الفلاسـفة فصولًا مفـردة وقدمـوا آراء حولها. نتقدم بالشـكر لهـورد كـوزر وبريـان ليتـر وكريسـتين ملـر علـى وقتهم وتفكيرهـم الحصيـف. ولأننا تلقينـا العون من أنـاس عديدين لا يعنـي أنهـم يوافقون على محتوى الكتاب طبعًـا. كما أن الأخطاء هي من صنع أيدينا.

لقـد قدمنـا مقتطفات مختلفة فـي أماكن مختلفة، لذا نشـكر هـذه المؤسسـات على دعوتنا وعلى الآراء التـي تلقيناها: جامعة إلِـنوي الشمالية وجامعة وَيك فورِست وجامعة متشغن، وجمعية الفلسـفة في شمال كاورلاينا، وجامعة كريتن ومركز الديمقراطية والتقنيـة في واشـنطن، والمركـز الكندي للأخلاقيات والشـؤون العامة في هاليفاكس، نوڤا سكوشا.

التقـى براندن بجون غربز في لقاء الهيئة التدريسـية الجديدة فـي جامعة بولنـغ غرين الحكومية خريف عـام ٢٠١٦. لم يحتج جـون الكثيـر مـن الإقناع ليـرى أن الاسـتعراض موضـوع صالح للدراسة باستخدام أدوات علم النفس التجريبي. لقد كان صبورًا معنـا لثـلاث سـنوات ورعـى بعظيـم الاهتمـام الدراسـة العلمية للاسـتعراض فـي برنامـج بحـث مـدروس. نتقـدم إليـه بالشـكر

لإسهامه في هذا المشروع وللمشورة المفيدة حول عدد من المسائل التجريبية.

عمل غريغ جنكنز في مادهاوس كرييتف معنا كثيرًا لتصميم غلاف الكتاب. وقد كنا محظوظين لوجود محررين للكتاب، إذ قرأت محررتنا المستقلة شين ماكسول ولكنز مسودة أولى من الكتاب وأعطتنا مراجعة مفصلة واضحة حول لب كتابتنا وشكلها. وكانت محررتنا مع منشورات جامعة أكسفورد لوسي راندال متفهمة صبورة وداعمة. لقد جعلت ملاحظاتها على المسودة قبل الأخيرة الكتاب أفضل بكثير مما سيكون عليه لولاها.

الفصل الأول
الحديث الأخلاقي ليس ساحرًا

«ليتك تصابين بالسرطان»

قد يكون الأطفال بغيضين تجاه بعضهم بعضًا. فهم يتنمرون وينبذون ويهزؤون ويغايظون وينبزون بالألقاب. ويشعر العديد من الصغار بحاجة للفوز دون اكتراث بمن يجرحون، وتتسم استجابتهم لأي نقد بالعدائية. فيلومون الآخرين عند وقوع الأمور السيئة، ويتكتلون ضد المختلفين[١].

إن الكثير من الدروس الهامة التي نتعلمها في نشأتنا تتعلق بمعاملة الناس بالحسنى، وتكون هذه الدروس فاعلة لدى معظم الناس. وحينما نبلغ سن الرشد يكون معظمنا قد تعلم احترام الآخرين والتعاطف معهم. كما يتعلم كثير من الراشدين أيضًا أن يكونوا انتقائيين في تطبيق هذه الدروس. ويزودنا تويتر بأمثلة لا حصر لها. في عام ٢٠١٦، قتل تمساحٌ صبيًا في الثانية من نبراسكا في منتجع في أورلاندو، فلوريدا. كانت مأساة، لكن المغردة femme_esq@ لها رأي آخر، إذ أعلنت لمتابعيها الاثني عشر ألفًا:

لقد سئمت للغاية من امتياز الرجل الأبيض في الآونة الأخيرة، حد أنني لا أشعر بالحزن لأن تمساحًا أكل طفلًا في الثانية [من العمر] لأن أباه غفل عن قراءة اللافتات[٢].

في أكتوبر من عام ٢٠١٧، أطلق رجل مسلح النارَ على جمع في حفلة موسيقية في لاس ڤيغاس، وقد قتل مطلق النار ٥٨ شخصًا وجرح ٨٥١ آخرين. إنها لمأساة، مرة أخرى. غير أن موظفًا في الشؤون القانونية في قناة سي بي إس غرد برأي مختلف، رابطًا إطلاق النار في ڤيغاس بحادثة إطلاق النار في مدرسة ساندي هوك التي خلفت ٢٠ قتيلًا من الأطفال:

إن لم يفعلوا شيئًا عند قتل الأطفال، فلست آمل أن يفعل الجمهوريون المقرفون الصواب، بل إنني لست مشفقًا حقًا [لأن] هواة موسيقى الريف غالبًا هم جمهوريون مسلحون[٣].

بدأت الناقدة الإعلامية النسوية أنيتا سركسيان[أ] عام ٢٠١٣

(أ) ناشطة نسوية كندية أمريكية، تعد أكثر النسويات إثارة للجدل بعد إطلاقها حملة انتقادات لألعاب الـڤيديو، إذ تزعم أنها ذات طابع ذكوري، وتصور النساء بوصفهن شخصيات مثيرة جنسيًا وتزيد كراهية النساء لدى الأولاد. (المترجمة)

إنتاج سلسلة من المقاطع المصورة تنتقد فيها صورة النساء في ألعاب الـڤيديو. وقوبلت محاولاتها بجبال من التغريدات المسيئة، إليك نماذج منها:

ليتك تصابين بالسرطان.

لأقلها صراحة، تستحقين كل ما وصلك من تهديد بالقتل.

سيستمر «التحرش» ويزداد. لن نكف حتى لا يبقى أحد يقر علنًا بأنه نسوي.

كانت هذه بعض الردود الألطف[٤]، فالعديد تضمن تهديدًا بالعنف الجنسي، وتحريضًا على الانتحار، وتهديدًا بالقتل.

لا يصعب إدراك أن هذا النوع من السلوك لا يُقبل من الأطفال. تخيل الذعر الذي سيعتريك لدى معرفتك أن طفلتك قالت لأصدقائها إنها لا تشعر بالحزن على حادث حافلة وقع مؤخرًا، إذ إن الأطفال الذين كانوا على متنها هم تلاميذ مدرسة ابتدائية منافسة. أو تخيل معرفتك أن طفلك هدد زميله بالعنف الجنسي لأنه انتقد لعبة الـڤيديو المفضلة لديه.

لكن الكثير من الراشدين يرون هذا النمط من الكلام مقبولًا تمامًا في النقاشات السياسية والأخلاقية. نحن لا نسمح لأطفالنا

بالسخرية من الآخرين أو معايرتهم أو التهجم عليهم، ولكننا إن سخرنا أو عايرنا أو تهجمنا على آخرين يفصحون عن آرائهم الأخلاقية التي نراها مهينة، فهذا أمر مختلف. أو هذا ما يظنه هؤلاء الراشدون. لست بحاجة لقضاء وقت طويل في الاطلاع على وسائل التواصل الاجتماعي، أو متابعة الأخبار عبر قنوات الكيبل، أو خوض النقاشات السياسية في جمع من الأشياع المختلفين لتدرك أن الخطاب العام ما هو إلا ساحة مدرسة للراشدين الكبار المشاكسين.

لعلك ترى هذه المقارنة بين خطاب البالغين العام والسلوك السيء للأطفال ساذجة، بل لعلك تراها نابعة من جهل ذوي الامتيازات. حين يدافع المرء عن معتقداته وقيمه الأخلاقية، فلا بد أن يصبح الحديث حامي الوطيس، ولكن هذا عائد إلى اهتمامه اهتمامًا عظيمًا بالأخلاق. وإن كنت تكترث حقًا بالصواب والخطأ، فلا يجدر بك أن تستاء من فظاظة الحديث الأخلاقي. وإن عبر أحد عن رأي أخلاقي يهينك، فمن العدل إخباره صراحة بأنه خسيس.

نظن أن من يعتنق هذا الرأي الأخلاقي غافل عن الضرر الذي قد يسببه الحديث في الأخلاق. كثير منه جيد، غير أن بعضه ليس كذلك. دعنا نشرح.

الكلام في الأخلاق

نعني بقولنا «الكلام في الأخلاق» الحديثَ في المسائل الأخلاقية، أي مواضيع من قبيل العدالة وحقوق الإنسان، وعلى صعيد أكثر عمومية، مَن الذي يتحلى بصلاح الأخلاق وما الذي يتعين فعله أخلاقيًا. وبعبارة أكثر تحديدًا، قد يتضمن الكلام الأخلاقي أيًا من الآتي:

- الحديث عن الحقوق والكرامة والعدالة والاحترام: «الهجرة حق إنساني أساسي»، و«نطالب بالعدالة من أجل أنتون».[أ]
- الحديث حول صواب فعل أحدهم أو ارتكابه خطأ أخلاقيًا: «لقد أحسنتْ صنعًا بتوبيخ موجّه التهمة إليها»، «لقد تحرش بكل هؤلاء النسوة قطعًا».
- الحديث عن مدى صلاح المرء أخلاقيًا أو فساده: «لقد كان شجاعًا شجاعة مدهشة»، و«إنها مخادعة».
- الحديث عما يجب أن يحدث لأناس يفعلون الصواب أو

(أ) أنتون بلاك مراهق أمريكي يبلغ التاسعة عشرة من العمر، مات في الحجز في سبتمبر عام ٢٠١٩، ولم تتلق عائلته أي معلومات عن موته من السلطات المحلية. (المترجمة)

يرتكبـون الأخطاء: «إنها جديـرة بإعجابنا»، و«ليذهب إلى الجحيم».

- الحديـث عـن العواطـف الأخلاقية: «إنني أستشـيط غضبًا لقولهـا هـذه الأكاذيـب القـذرة»، و«إنني لمعجب به أشـد الإعجاب للتضحيات التي قدمها لأسرته».
- الحديـث الـذي يروّج للسياسـات الاجتماعيـة أو يحرض ضدهـا: «إن علينـا واجبًا تجـاه أجيال المسـتقبل في تقليل انبعاثـات الكربـون»، و«تتطلـب العدالـة تطبيـق عقوبـة الإعدام».

إن الحديـث الأخلاقـي مـن قبيـل هـذا لعظيـم القيمـة، فهو وسيلتنا الأولية لتطبيـق الأخلاق على المشـكلات العملية، كما نلجـأ إليـه للتحذيـر مـن المخاطر وللإشـارة إلـى الذين يسـببون الأذى لآخرين. إننا نجاهر بالثناء على الجديرين بالثقة، ونحرّض علـى التغيير الاجتماعي الإيجابي بتحفيز الأحاديث حول مبادئنا الأخلاقيـة المشـتركة، ونؤثّـر في سـلوك الآخرين بقـول عبارات الإدانـة الأخلاقيـة. بإيجـاز، إن الـكلام الأخلاقـي أداة اجتماعية فاعلة ومهمة في جعل أنفسنا وجيراننا وعالمنا أفضل.

وما دام الكلام في الأخلاق مهمًا للغاية، فلعلك تظنه مبجلًا

عالميًا. قد تظن على الأقل أن الناس سيستخدمون أدواته بحذر ومسؤولية، ويحرصون على عدم نشرها للشر، ومن ثَم سيأخذ الجميع هذا الكلام على محمل الجد عندما تدعو الحاجة. نعرف جميعًا أنه حين يشهر أحد المسدس الكبير -كالمطالبة بالحقوق، والعدالة، والكرامة، والاحترام، وغيرها- فلا بد من تنحية المخاوف الصغيرة جانبًا، وإجراء نقاش جاد حول الأمور المهمة، دون أن تعيقه التوافه والأشياء سريعة الزوال والنزاعات الشخصية.

للأسف، يستخدم كثيرون الحوار الأخلاقي بلا مسؤولية، فهم يوظفونه لإهانة الناس الذين يكرهونهم، وترهيبهم وتهديدهم، وإثارة إعجاب أصدقائهم، والظهور بمظهر الأخيار، وجعل الناس أقل شكًا في سوء سلوكهم. وهذا وجه قبيح للكلام في الأخلاق. ولا تكمن المشكلة في فظاظة الناس فحسب، بل في انتقائهم لهذا الكلام لأجل أغراضهم غير الملائمة. وعند استخدامهم له على هذا النحو، فإنه يتحول إلى أداة حامية ضد الأشخاص أنفسهم الذين قُصد مساعدتهم بها.

إن اعتبار الكلام في الأخلاق متاحًا للجميع يؤذي الآخرين، إيذاء كبيرًا في بعض الأحيان كما سنشرح في هذا الكتاب. كما أن البذيء من هذا الكلام مدمر بطريقة أخرى. فعندما يكون

شـائعًا، يؤمـن الناس أنـه لا يجدر بهم المشـاركة نظرًا لممارسـة الجميع له. وفي نظر هؤلاء الذين نفروا من الكلام في الأخلاق، فإنـه لا يعـدو أكثـر من كونه سلسـلة من الادعـاءات اللئيمة وغير القابلة للتصديق، لذا يؤثرون عدم المشاركة.

ولكن فيما يبدو، لا يرى كثيرون الجانب السـلبي من الكلام فـي الفضيلـة، إذ يتصرفـون كأنمـا هـذا الـكلام رائع علـى الدوام (عندمـا ينبـع مـن طرفهم على الأقـل). وهو كلام سـاحر في نظر هؤلاء. فاسـتحضار كلمات مقدسـة -من مثـل العدالة والكرامة، والحقـوق والمسـاواة، أو الشـرف والتقاليد والإيمـان والعائلة- تحول سـلوكك الأناني المسـيء البذيء تحولًا سحريًا إلى شيء بطولـي جديـر بالثنـاء. أتريد أن تقسـو على الأشـخاص الذين لا تحبهـم، وتحصـل علـى مباركـة أقرانـك الذيـن يماثلونـك فـي التفكير؟ أضفِ على سلوكك لغة أخلاقية طنانة. مرحى! شجاع، رائع، لا يخشى شيئًا في قول الحقيقة.

لكـن الـكلام فـي الأخـلاق ليـس سـاحرًا، وليس لنـا مطلق الحرية في معاملة الآخرين بسوء، لأننا نستحضر كلمات مقدسة، أو لأننـا نظهـر اهتمامنـا بطريقتنـا الخاصـة. أن تجاهـر برأيـك الأخلاقي ليس منجزًا بحد ذاته، بل إن هذا يذكرنا بالذين يكيلون المـدح للناس على قراءتهم للمجـلات الرخيصة: «إنهم يقرؤون

على الأقل، فمرحى لهم!». وعلى خلاف الكثير من الكلام الأخلاقي البذيء، فقد لا يكون في هذا النوع من القراءات ما يُعترض عليه أخلاقيًا، لكنها ليست باهرة قطعًا. ومثلما ينبغي ألا يُمدح البالغون على أي صنف من القراءة فحسب، فيجب ألا يمدحوا على كلامهم في الأخلاق. فليس كله جديرًا بالثناء، وسيكون العالم أفضل إن اختفى بعضه.

لهذا الحوار مَهمة يؤديها؛ إذ يهدف إلى مساعدتنا على أن نصبح أحسن ونعامل الآخرين بالاحترام الذي يستحقونه، ونجعل من عالمنا مكانًا أفضل. ولكن ليس كل ما يقال فيه يساعدنا في تحقيق تلك الأهداف، فإساءة استخدامه أمر ممكن، وقد ينتهي بنا الأمر إلى تقويض جهودنا في الإصلاح الأخلاقي عندما نسيء استخدامه.

يتطلب إحسان استخدام الكلام في الأخلاق إدراكًا لاحتمال أن يُمنّى بالإخفاق، وتكون بعض صور إساءة استخدامه واضحة بشكل أو بآخر، فسِبابك عند اختلافك مع نمط حياة أحدهم أو آرائه الأخلاقية يقابَل بالعبوس. ويدرك معظمنا أن إخبار إحداهن أنها تستحق الموت لأنها ارتكبت حماقة صغرى ليس بالأمر الصائب. غير أن بعض أشكال الكلام في الأخلاق المدمر أكثر غموضًا، رغم أنها ليست بأقل سُميّة. ويُعنى هذا الكتاب بنوع

واحد من السموم في الخطاب العام، ونعني به الاستعراض الأخلاقي.

سنخوض في تفاصيل أكثر في الفصل التالي، ولكن إن كنت تبحث عن وصف واضح مثل «ملصق»، فإن الاستعراض الأخلاقي يعني اللجوء إلى الكلام في الفضيلة من أجل تسويق الذات. أن تستعرض يعني أن تحول كلامك الأخلاقي إلى مشروع للخُيلاء. والمستعرِض متباهٍ أخلاقي يحاول إثارة إعجاب الآخرين بخصاله الحميدة. ولنتمكن من إدراك ماهية الاستعراض إدراكًا أفضل، فلنلق نظرة على بعض الأمثلة.

الاستعراض: من هارفي واينستين إلى روي مور

سيكون لدى معظم القراء إدراك عام لمعنى الاستعراض، ولا سبب لذلك سوى تواتر استحضار المصطلح في السياسة المعاصرة. ففي عام ٢٠١٣، على سبيل المثال، انتقد أوباما، الرئيس حينئذ، اجتماعًا للجمهوريين لما فيه من الاستعراض، إذ هددوا بإيقاف الحكومة الفدرالية عن العمل، إثر نزاع حول تموَيل قانون الرعاية الصحية؛ فقال أوباما: «لهذا الاستعراض تأثير حقيقي على الناس»[٥]. كما اتهمت هيئة التحرير في صحيفة ل. أ. تايمز اجتماع الجمهوريين بالاستعراض، جراء محاولاتهم

إلغـاء تمويـل جمعية تنظيم الأسـرة الأمريكيـة[٦]. ووصف معهد بروكنغـز خطـاب مِـت رومنـي حـول إيـران عـام ٢٠١٢ بالاستعراض[٧]. وانتقد روس دوتات مخيم مرشح الرئاسة حينئذ دونلـد ترامــپ لمؤيديه من العمال قائلًا إنـه «ليس أكثر من إلهاء مسـتمر عن ضغائن تويتر والمسـتعرضين من أشباه الوطنيين»[٨]. كُتـب علـى الموقـع الإلكترونـي لحملـة ترامــپ الرئاسـية لعام ٢٠١٦ «نحتـاج حلـولًا حقيقيـة نعالـج بها مشـكلات حقيقية، لا استعراضًا أو برامج سياسية»[٩]. ودعا ترامـپ، بعد توليه الرئاسة، المديـرَ السـابق للاسـتخبارات الأمريكيـة جيمـس كومـي بالمسـتعرض المتباهـي عند عرضه لأسـباب فصلـه[١٠]. كما قال الأمـور نفسـها عن جـون ماكين عقـب تصويته ضد إبطـال قانون الرعاية الأمريكية[١١]. ها قد اتضحت الصورة أمامك.

يتراشـق الناس الاتهامات بالاسـتعراض كثيـرًا، ولكن كيف يبدو الاسـتعراض؟ لنتأمل مثال هارڤــي واينستين، منتج الأفلام الشـهير وقطـب السـينما الهوليوودية. ففي خريف عـام ٢٠١٧، اتهـم عددٌ من النسـاء واينسـتين بأفعال لا حصـر لها من التحرش والاعتداء الجنسيين. أصدر واينستين تصريحه الأول في الخامس مـن أكتوبـر [مـن العـام نفسـه] يفنّـد الادعـاءات، وافتتـح خطابه بالإشـارة إلـى أنه «نشـأ في السـتينيات والسـبعينيات [مـن القرن

العشـرين] عندما كانت قوانين السـلوك وبيئة العمل مختلفة». ثم أعرب عن أسـفه على سـنيّ السـلوك السـيء، وتعهد بأن يحسـن التصرف في المسـتقبل، قائلًا: «إنه يحترم كل النساء، ويندم على مـا حدث». ولكن الجزء الأكثر إثارة في تصريحه، الذي يلائم ما نرمي إليه، يأتي في النهاية:

> أنـا بحاجـة إلـى مكان لأنفس فيه غضبـي، لذا عزمت على أن أوليَ كامل اهتمامي للاتحاد القومي للأسلحة[أ]. وأرجو أن يستمتع وين لو بيير [الرئيس التنفيذي للاتحاد القومي للأسلحة] بحفل تقاعده... سـأصنع فيلمًـا عن رئيسـنا، ولعلنا نجعـل منه حفلًا مشتركًا. بدأت إنشاء مؤسسة بخمسة ملايين دولار، لتقديـم منـح للمخرِجـات فـي جامعـة كاليفورنيـا الجنوبية[ب]. نحن نعمل على ذلك منذ عام، وإن بدا متزامنًـا. وسـأطلق عليهـا اسـم أمـي، ولـن أخيـب أملها[١٢].

(أ) منظمة غير ربحية أمريكية تدافع عن حقوق حمل السلاح في الولايات المتحدة. تأسست في سنة ١٨٧١ ويقع مقر الاتحاد في مدينة واشنطن. (المترجمة)

(ب) رفضت كلية الفن السينمائي قبول الهبة. (المترجمة)

نالـت تصريحـات واينسـتين انتقـادات واسـعة، وأدرك المراقبون من كل القطاعات السياسية أنه يلمّح إلى قضايا سياسية أخطر ليصرف الانتباه عن أفعاله المشينة. ربما ارتكب خطأ، لكنه امرؤ صالح، فهو يكره الاتحاد القومي للأسـلحة، وينتقد الرئيس ترامــپ بشـدة، وأنشـأ بمحـض الصدفـة منحة للنسـاء؛ غيـر أننا واثقان تمام الثقة بأنه يستعرض.

أو لنتأمل قضية أخرى. في خريف عام ٢٠١٧ أيضًا، ترشـح عضو الحزب الجمهوري في ألاباما روي مور، ضد الديمقراطي دوغ جونز في انتخابات خاصة لمجلس الشيوخ الأمريكي. لمور مسيرة طويلة مثيرة للجدل – تتضمّن تاريخه من الاتهامات بسوء السلوك الجنسي – لن نخوض في تفاصيلها هنا. فما يثير اهتمامنا أنـه كثيرًا ما اتّهم بالاسـتعراض. وقبل انتخابـات ألاباما الخاصة، قالـت ميشـيل كوتـل مـن صحيفـة ذا أتلنتـك إن «شـخصًا محبًـا للشـجار، ومسـتعرضًا معظّمًـا لذاتـه مثل مـور هو مـا لا تحتاجه ألاباما لتمثيل مصالحها»[١٣]. كما وصفه دوغ جونز، خصم مور، بالمسـتعرِض أيضًا. ففي إعلان تلفزيوني للحملة، نظر جونز إلى الكاميرا مباشـرة وأخبر المشـاهدين بأن النظام الصحي «معطل»، وأن «آراء مور المتطرفة واستعراضه لن تفعل شيئًا لإصلاحه»[١٤]. ودعا ديــڤد فرنتش في مقال له في صحيفة ناشـونال ريــڤيو مور

«برجل الدستور الجهول الأحمق المستعرِض»[١٥].

لم تكن هذه الاتهامات جزافًا. إذ ما إن غدا مور قاضيًا في المحكمة العليا في ألاباما، أمر بنقش الوصايا العشر على نصب يزن ٥٢٨٠ رطلًا من الغرانيت، ووضعه في مبنى المحكمة في ألاباما. وقاضته مجموعات الحريات المدنية، زاعمة أن النصب ليس دستوريًا. فخسر مور القضية، وأُمر بإزالة النصب، فرفض الانصياع لأمر المحكمة، وأعفي من منصبه لعدم امتثاله لأوامر المحكمة. وأثناء ذلك، كان يدافع بلا هوادة عن النصب على أسس أخلاقية ودينية. وأشهر المدفعية الأخلاقية الثقيلة قبل إعفائه من منصبه بثلاثة أشهر.

> ما دمتُ قاضيًا في ولاية ألاباما، فإن من واجبي إدارة النظام القضائي في هذه الولاية لا تدميره. لا نية لدي لإزالة نصب الوصايا العشر والأساس الأخلاقي لقانوننا. فإن فعلت، كان ذلك تقويضًا لنظام العدالة في هذه الولاية، وهذا ما لا أستطيعه، ولن أفعله. ولكن على نطاق أوسع، أيها السيدات والسادة، فإن الأمر لا يتعلق بإزالتي للنصب أم لا، إنها ليست مسألة عصيان حكم قضائي أو إذعان له. بل إن المسألة الحقيقية تكمن فيما إذا كنت سأنكر

أن الرب خلقنا ووهبنا حقوقًا منيعة، من بينها الحياة والحرية والسعي نحو السعادة[١٦].

لعل هذا هو الموقف الذي أراد الرب لمور أن يتخذه. أما التفسير البديل فيقول إن مور أراد أن يعرف أهل ألاباما أن لا قوة على الأرض، صغيرة كانت أم كبيرة، بوسعها زعزعة قناعته الأخلاقية بأن النصب الغرانيتي محوري لحماية حقوقنا المنيعة. فما الرابط حقًا بين النصب وتلك الحقوق؟ إنه ليس واضحًا. أما الواضح فهو رغبة مور أن يراه الناخبون في ألاباما مثالًا للأخلاق، يدافع عن الدين والأسس الأخلاقية للقانون. ومرة أخرى، إننا واثقان تمام الثقة أنه كان يستعرض.

رغم نزوع المشاهير والسياسيين إلى الاستعراض، فقد احتكروا السوق من غير شك. إذ تعج مواقع التواصل الاجتماعي عندك بأشخاص يحاولون إثبات وقوفهم على الجانب الصحيح من التاريخ. ويعود الفضل إلى هؤلاء في تحول الخطاب الأخلاقي العام إلى حرب للمزايدة الأخلاقية. لا بد أنك رأيت أشخاصًا يناقشون مزايا ضبط السلاح، فينتهي بهم الأمر إلى محاولة إقناع الآخرين بأن جلّ اهتمامهم ينصبّ على أطفال المرحلة الابتدائية.

ويتسرع كثيرون في الإجماع على أن الخطاب العام في حال مؤسفة، رغم أن ما يجول في أذهانهم أحيانًا كثيرة هو سلوك «الطرف الآخر». إذ يسهل تمييز السلوك السيء في الجماعة الأخرى، لكن تمييزه في جماعتنا أصعب، ناهيك عن تمييزه في أنفسنا.

يقوم هذا الكتاب على رؤية أنفسنا بصراحة وصدق، والتساؤل إن كنا نحسن صنعًا بكلامنا الأخلاقي، أم أننا نحاول أن نظهر بمظهر الأخيار. سنبين لك أن محاولتك تحسين صورتك عبر كلامك الأخلاقي، هو نفسه ما يمنعك من توظيفه من أجل الخير.

كيف ننقد هذا الكتاب؟

لأن الاتهامات بالاستعراض قد أصبحت في الآونة الأخيرة سلاحًا آخر في الحروب الثقافية، فإن النقاشات حوله تميل إلى السخونة والفوضوية. ونحن نريد أن نستحث التقدم في هذا النقاش، لا أن نخلق دراما. لذا قبل الخوض في تفاصيل الاستعراض الأخلاقي ولماذا نعده خطيرًا، دعنا نوضح بعض الأمور التي بدأت تثير قلقك، ونقدم عرضًا قصيرًا لما سيأتي.

قد يساء استخدام الكلام الأخلاقي، كما بت تعرف الآن.

ورغـم تعهـد هذا الكلام بأن يكـون حول أمور نتفـق جميعًا على أهميتها، من قبيل العدالة والمسـاواة والاستقامة وما شابهها، فقد يكـون ذا آثـار سـلبية إن حـاد عـن الصـواب، مثلما يحـدث حين نستعرض. سـنوضح فـي الفصـل التالـي ماهيـة الاسـتعراض الأخلاقـي، رغـم أنـك قد عرفته مـن الأمثلة التـي عرضناها ومن تلك التي نشهدها كل يوم.

وأثنـاء تفكيكنـا للاسـتعراض الأخلاقي، قد تسـاورك بعض الشكوك المفهومة. فلعلك تتساءل: أيستعرض الناس حقًا؟ أو إن كانـوا يفعلـون حقًا، فلمَ نظنه أمرًا شـائعًا؟ لو كانت حوادث قليلة من هنا وهناك، ما كان الأمر ليهم كثيرًا.

سـنحاول إقناعـك على صفحـات هذا الكتـاب أن الناس لا يسـتعرضون فحسـب، بـل إن كثيرًا منـا يفعل ذلـك بانتظام. لا بد أنـك، وإن وافقتنـا على وجود الكثير من الاسـتعراض، فما زلت تظن أن نظريتنا حول الاستعراض الأخلاقي خاطئة. وإن كان هذا صحيحًـا، فنحـن نأمـل أن نتعلم من الآخرين كيف نحسّـن فهمنا لماهية الاستعراض الأخلاقي وعمله.

كما أننا نظن أن الاسـتعراض وسيلة لإساءة استخدام الكلام الأخلاقي، أي أنه في عمومه سيء، وعلينا تحاشيه. وقدمنا الكثير

من النقاشات في محاولة لإقناعك بهذا، وقد لا تقنعك كلها، ولا بأس. وما دام معظم النقاشات جيدًا، فإننا نرى أننا أثبتنا أن الاستعراض سيء عمومًا ويجب تجنبه.

ثمة اعتراضات أخرى قد يبديها القارئ سنحاول تحديدها مسبقًا، ونحن نعرضها لأنها مثبّطة، إذ قد تمنع القارئ من البقاء منفتحًا على آرائنا، لذا نود أن نناقشها بإيجاز هنا. قد يشير ناقد إلى أن الاستعراض ليس الطريقة الأسوأ أو الأكثر شيوعًا في إساءة استخدام الكلام الأخلاقي، ولكننا لا نزعم أيًا من هذين الأمرين، ونقاشنا لا يقوم عليهما. كما قد يعترض أحدهم قائلًا إنه لم يجدر بنا تأليف كتاب نشرح فيه إساءة استخدام الكلام في الأخلاق، ما لم يكن أكثر الأشكال خطورة أو شيوعًا. غير أنه ما من أحد يؤمن حقًا بمبدأ «نقاش المشكلة الأسوأ فقط». ولا أحد يرى أنه لا يجدر بك تأليف كتاب حول مشكلة التحرش الجنسي في الجامعات، لأن في الجامعة انتهاكات أخطر، كالاعتداء الجنسي، أو لأن بعض الأخطاء أكثر شيوعًا كالكذب أو الانتحال. وإن كان هذا المبدأ صحيحًا، فسيُظهر في أحسن الأحوال أننا ارتكبنا خطأ أخلاقيًا بتأليف هذا الكتاب أكثر من أي كتاب آخر، لكنه لن يثبت أن أيًا من نقاشاتنا عديم الجدوى.

وثمة مثال أخير من النقد المحتمل العقيم يستحق انتباهًا خاصًا. ما دام موضوعنا يتعلق بأخلاق الخطاب العام، فسينجر البعض إلى الزعم بأن نقاشنا يتعارض بصورة ما مع تقدير حرية التعبير. والمقصد، بظننا، لأننا نبتغي إظهار أن بعض الكلام العام مشكوك في أمره من الناحية الأخلاقية، فلا بد أننا أيضًا نرى أن الناس ليس لهم الحق في الإفصاح عن مكنونات أنفسهم. ولكن هذا خطأ، فلا شيء في هذا الكتاب يتعارض مع الحق القوي في حرية التعبير. ولكن في الآن نفسه حقك في قول ما تريد لا يعني أن قول ما تريد صائب أخلاقيًا، وبأي صورة تريد قوله بها. ولتتمكن من فهم هذه الفكرة فهمًا أوضح، فكّر بالكذب. إذ يدرك الجميع أن الكذب في أحوال كثيرة خطأ أخلاقي، ولكن لا أحد يرى بوجوب اختيارك بين رؤيتك الكذب خطأ، وبين تأكيد الحق بحرية التعبير.

سنشرح الاستعراض في الفصول الخمسة القادمة، ونقدم أسبابنا في اعتبارنا له خطأ. وبعد عرض نقاشنا، سننتقل إلى النظر في تأثير الاستعراض في السياسة في الأنظمة الديمقراطية، ثم نختتم الكتاب باقتراح أمور نرى إمكان فعلنا لها جميعًا لتحسين الوضع الحالي للكلام الأخلاقي.

لذا إن كنت من الأشخاص الذين يهتمون اهتمامًا بالغًا بالعدالة، فواصل القراءة.

الفصل الثاني
ما الاستعراض الأخلاقي؟

الاستعراض: مقدمة قصيرة جدًا

ليس كل الاستعراض من الضرب الأخلاقي، فلدينا شتى الأساليب التي يسعنا بها أن نستعرض أمام الآخرين. استُخدم مصطلح «يستعرض» مدونًا أول مرة بمعنى «يتباهى»، في كتاب حول كرة القاعدة الأمريكية (البيسبول) نشر عام ١٨٨٨ . استخدم المصطلح لوصف لاعبي كرة القاعدة الذين يحبون التفاخر بعد أدائهم في مباراة رائعة: «إن الأشياء الصغيرة من هذا القبيل هي ما يصنع 'اللاعب المستعرِض '[كذا وردت في الأصل]. فهو يمسك الكرة في التقاطات صعبة، ويدور حول الملعب عندما يمسكها»[١]. لا بد أن المعنى المقصود أن اللاعبين من أمثال هؤلاء كانوا يلعبون للجالسين في المقاعد ذات التذاكر الرخيصة، أي الجالسين في المدرجات المسقوفة.

كما يظهر الاستعراض في حقول أخرى، إذ ينخرط الناس في أنشطة مماثلة بغية إبهار الآخرين. لدى كثير منا أصدقاء أو

زملاء ينغمسـون فـي الاسـتعراض الثقافي عبر اسـتغلال الحوار لإظهـار ذكائهم الحـاد أو معرفتهم العميقة جدًا. ولعلك صادفت ما يُعرف بالاستعراض الروحاني أو الديني. فبعد دعوتك شمّاس كنيسـتك إلى منزلك لمشـاهدة سوپر بول [مباراة البطولة السنوية للرابطـة الوطنيـة لكـرة القـدم]، يبدي اندهاشـه، وقد أسـمعَ كل الواقفين بالقرب، من أن عندك وقتًا لهذه الأشياء، وأن ليلة الأحد هـي وقته الذي يكرسـه للصلاة لـكل البعثات التبشـيرية، لذا فإنه يأسـف لأنـه لن يتمكن مـن الحضـور. بإيجاز، إن كان ثمة سـمة محبـذة اجتماعيًـا يسـع المـرء إظهارها فـي حديثه، فلا بـد له من تجربتها.

يبدو أن مصطلح الاستعراض قد انتشر على نطاق أوسع في النصف الثاني من القرن العشـرين. تتضمن مراجعة منشـورة عام ١٩٧٠ فـي هارڤـرد كرِمْـزِن لكتاب نعوم تشومسـكي الحرب مع آسـيا سـطرًا يقول: «لمن لـم يعجبه منا قدرتنا علـى إنهاء الحرب بقليل من الاستعراض في [متنزه] بوسطن كومون، فإن فعل شيءٍ هـادف حيـال إنهاء النـزاع لم يزل فـي مرحلة النقـاش»[٢]. واتهم مقَال نُشر في ذا رِپبلك عام ١٩٧٥ الرئيسَ السابع أندرو جاكسن بانخراطـه فـي «الدفاع عـن المحكمة العليا دفاعًا مسـتعرضًـا»[٣]. وفـي عـام ١٩٧٦، كتـب روجـر إيـرت فـي مراجعته لفيلـم كلود

شابرول قبل حلول الظلام «إن الفيلم دراسة للشعور بالذنب. إذ يعزم الزوج على تسليم نفسه للشرطة، فتتهمه الزوجة بالاستعراض. ويأسف كل من الزوجة والصديق لوقوع الجريمة أسفًا كبيرًا من غير شك، ولكن إقحام الشرطة... حسن، سيكون في هذا شيء من المغالاة»[٤].

لقد وصلنا إلى المرحلة التي صار فيها المصطلح جزءًا من اللغة العامة التي يستخدمها الأمريكيون في نقاش الأخلاق والسياسة. فعندما ترى مذيع أخبار عبر قنوات الكيبل يتهم الناطق الرسمي لمجلس النواب پول ريان أو السناتور بيرني ساندرز بالاستعراض، فقد تكونت لديك فكرة أولية عن ماهية التهمة. وفي هذا الكتاب سنوضح تلك الصورة، ونساعدك على فهم معنى الاستعراض، وبخاصة في السياقات الأخلاقية.

التفسير الأولي للاستعراض الأخلاقي

يُستخدم مصطلح الاستعراض، كما رأينا مما مر معنا من الأمثلة، في مختلف مجالات الحياة. فماذا نعني إذن عند حديثنا عن الاستعراض؟[٥] إليك شرحنا الأولي:

١- يرغب المستعرض في إبهار الآخرين عبر ملكاته الأخلاقية، ونسمّي هذا الرغبة في التقدير.

٢- يحاول المستعرض إشباع تلك الرغبة بالإدلاء بدلوه في الخطاب الأخلاقي العام، ونسمّي هذا العرضَ العلني التعبيرَ عن الاستعراض.

يمكنك إذن أن تنظر إلى الاستعراض من خلال معادلة بسيطة:

الاستعراض= الرغبة في التقدير+ التعبير عن الاستعراض.

لنناقش كل عنصر من هذين العنصرين بشيء من التفصيل.

الرغبة في التقدير

يود المستعرض أن يرى الآخرون أنه مبهر بأخلاقه، وهذه هي الرغبة في التقدير. وهي الجزء الأول من وصفنا الأولي للاستعراض.

مثلما تحاول التظاهر بانشغالك في العمل لإيهام الآخرين أنك تعمل بجد، فالاستعراض وسيلة يستخدمها المرء للإيحاء للآخرين بأنه قدّيس فاضل، أو بطل نبيل. وربما كان للمستعرض أهداف أكثر اعتدالًا، إذ يرغب فحسب أن يظنه الآخرون امرأً محترمًا. وسيكون عندئذ واحدًا من القلة القليلة التي تلبّي أدنى

معايير الاحترام الأخلاقي في عالم اليوم. فقد يرغب المستعرض، على سبيل المثال، أن يدرك الآخرون أنه يهتم بالمهاجرين، رغم عدم اهتمام أحد بهم اهتمامًا فعليًا. وسواء أأراد أن يُنظر إليه على أنه رائع الأخلاق أو محترم فحسب، فإنه يريد عادة أن يُرى تفوقه على شخص أو جماعة ما. من المفيد أن يكون عندنا مصطلح لوصف ما يريده المستعرض، لذا فلنقل إن المستعرض يريد أن يعدّ «محترمًا من الناحية الأخلاقية».

كما يود أحيانًا أن يتكون لدى الآخرين انطباع إيجابي صغير حول احترامه. وغرضه من ذلك تلقي شكل عام من الإعجاب أو الاحترام لكونه «في صف الملائكة». ويريد المستعرض في أحيان أخرى أمرًا أكثر تحديدًا. فيرغب، مثلًا، أن يرى الآخرون أن قناعاته جديرة بالاحترام الأخلاقي؛ بمعنى أن آراءه فيما يعد جمالًا أو تقدمًا أخلاقيًا آراء مميزة بحق. أو يود من الآخرين أن يعجبوا بحساسيته عند الحديث في المسائل الأخلاقية. فقلة من الآخرين تحزنهم آثار الزلازل، أو يثير غضبهم قوانين الحد الأدنى للأجور مثل حزنه أو غضبه. أو ربما يود المستعرض أن يوحي للآخرين بأن عنده أولويات أخلاقية لا تشوبها شائبة، فقد يهتم متابعوه في تويتر في أن يخفف عنهم عبء الضرائب، أما هو فيهتم بالعدالة في المقام الأول. وقد يرغب أحيانًا بإثارة

إعجاب الاخرين بآرائه الأخلاقية في حل مشكلة ما؛ ولا بد أن يرى الجميع أنه يعرف حق المعرفة أسباب الفقر والسبل لعلاجه.

بوسعنا أيضًا التفكير فيما يريده المستعرض عبر تأطير رغباته وفقًا للمكانة الاجتماعية. يرى علماء النفس وجود طريقتين لكسب المكانة الاجتماعية: الوجاهة، والهيمنة[٦]. ونعني بالوجاهة المكانة التي تنالها من حسن ظن الناس بك لأجل علمك أومهاراتك أو نجاحك. أي أن بوسعك الوصول إلى مصادر معلومات ليست متاحة لهم، فيعاملونك باحترام. قد يعني هذا في العصور القديمة قدرتك على صنع المقلاع، أو مهارتك في الصيد. وقد يعني في العصور الحديثة امتلاكك معرفة الخبير في قانون براءات الاختراع، أو أنك لاعب كرة مضرب مصنف عالميًا.

في المقابل، نقصد بالهيمنة المكانة التي تنالها من بث الخوف في نفوس الآخرين عبر التهديد أو الإجبار أو إظهار القوة المفرطة. ويعاملك المسيطَر عليهم باحترام لخشيتهم من أن تعاملهم بقسوة. وقد اكتسب أسلافنا الهيمنة من خلال ضرب الأزواج أو قتل الأنداد. ما زال الناس في العصور الحديثة يَستخدمون العنف الجسدي، لكن بوسعنا أيضًا اكتساب الهيمنة عبر إحراج الآخرين على مواقع التواصل الاجتماعي، أو مهاجمة زميل لنا في اجتماع.

سيساعدنا هذا التمييز بين الوجاهة والهيمنة على التفكير في ما يحرض المستعرض. فهو يسعى إلى بناء وضعه الاجتماعي ضمن بعض الشبكات الاجتماعية المناسبة على الأقل. وغالبًا ما يفعل ذلك عبر سعيه إلى الوجاهة من أجل ملكاته الأخلاقية، ويطمع بالشهرة لكونه نموذجًا أخلاقيًا ملهمًا مثلًا. ويود الحصول على الشهرة دون قيامه بشيء بطولي نبيل بالضرورة، بل مقابل الطباعة على لوحة المفاتيح أو قول بعض الكلمات. ويظن حصوله على هذه الوجاهة سيسفر عنه احترام الآخرين، حين يتعلق الأمر بالأخلاق على الأقل.

ولكن بعض المستعرضين يستخدم الكلام في الأخلاق بغية تحقيق أهداف أسوأ. فهو يتباهى للسيطرة على الآخرين، ويوظف هذا الكلام لإحراج الآخرين أو إخراسهم وبث الخوف في النفوس، إلى جانب تهديدهم لفظيًا ومحاولة إذلالهم، ويحاول إثارة الإعجاب عبر الحط من قدر خصومه، وهذا دافع بشري شائع جدًا[٧]. وبدلًا من السعي نحو المكانة عبر بناء الوجاهة، فإنه يلتمسها بإذلال الآخرين. «اخرس وامتثل لرأيي في العالم وإلا أهنتك وأحرجتك! فأنا ذو الخلق الصالح هنا!». وإن كان المستعرضون يسعون إلى الوجاهة الأخلاقية عادة، فإن بعضهم يسعى إلى الهيمنة أيضًا.

إن عنصري الوجاهة/ الهيمنة يؤكدهما البحث التجريبي الذي أجريناه حول الموضوع[٨]. في الدراسات التي أجريت على طلاب الكليات والراشدين في الولايات المتحدة، يترافق الاستعراض الأخلاقي عادة بإحدى الوظيفتين أو كلتيهما. وتقاس وظيفة الوجاهة بمدى اتفاق الناس بشدة، أو معارضتهم بشدة لعبارة من قبيل «يجب أن تكون قناعاتي السياسية/ الأخلاقية مصدر إلهام للآخرين». وتقاس وظيفة الهيمنة بمدى اتفاق الناس بشدة أو معارضتهم بشدة لعبارة من قبيل «أشارك قناعاتي السياسية/ الأخلاقية لأشعِر الذين يخالفوني الرأي بالسوء».

من الذين يحاول المستعرض إبهارهم؟ يتوقف الأمر على عدة أمور. يأمل المستعرض أحيانًا بأن يظفر باحترام أقرانه الذين يماثلونه فكرًا. فالأشخاص الذين يشاطرونك آراءك في السياسة أو الدين أو الاقتصاد هم «عُصبتك». وقد يسعى المتباهي، مثلًا، إلى لفت انتباه أفراد من عصبته لأنه «يقف على الجانب الصحيح» في قضية ما. لكن المستعرض يرغب في حالات أخرى أن يراه أعضاء «الجماعة المخالفة» جديرًا للغاية بالاحترام أخلاقيًا. كما قد يرغب، مثلًا، أن يدرك من يخالفونه رأيَه الأخلاقي الرفيع الشأن فيذعنون له في الخطاب الأخلاقي. وقد يكون الاستعراض

الموجه إلى «الجماعة المخالفة» محاولة للهيمنة. في بحثنا التجريبي التمهيدي، وجدنا أن شكل عنصر الهيمنة من الاستعراض يميل ميلًا قويًا إلى استهداف «المخالفين»[٩]. وقد يوجه المستعرض تباهيه في حالات أخرى لجمهور عام، دون أن يعمد إلى التمييز بين المجموعات، ويريد لجمهوره أن ينظر إليه نظرة إيجابية وفقًا لملكاته الأخلاقية.

لنتجه الآن إلى الجزء الثاني من وصفنا الأولي:

التعبير عن الاستعراض

عندما يستعرض المرء، فإنه يفعل ذلك بقول شيء ما أو كتابته. فالسياسي الذي يريد أن يرى الناخبون اهتمامه بالفقراء أكثر من اهتمام خصمه، سيذكر شيئًا عن ذلك في خطاب سياسي في جولات الحملة الانتخابية. والطالب الجامعي الذي يريد أن يرى أقرانه أنه أكثرهم استياء من نتائج الانتخابات، سيكتب على الفيسبوك أو تويتر. بوسعنا أن نسمّي ما يقوله المستعرض أو يكتبه بالتعبير عن الاستعراض. إذ يعبر هؤلاء عن استعراضهم لجعل الناس يصدقون أنهم مميزون رفيعو الأخلاق. وبعبارة أخرى، فإن لدى المستعرض رغبة في نيل التقدير، فيتحدث عن أفعاله بغية إشباع هذه الرغبة. يحاول السياسي والطالب الجامعي جعل الآخرين يؤمنون أنهما جديران بالاحترام لأخلاقهما.

قليلًا ما يتصرف الناس بناء على دافع واحد. فقد تطلب طبق الأدامي[أ] لأنك تستسيغ مذاقه، ولرغبتك في تناول طعام صحي. إن أفعال الاستعراض لا تختلف عن هذا، فقد يرغب السياسي المستعرِض أن يظنه جمهور الناخبين مهتمًا كثيرًا بالفقراء، لكنه قد يود أيضًا إثارة حفيظة الجمهور أو إحراج خصمه. وقد يرغب في إثارة إعجاب الآخرين بالتزامه الفذ بحقوق العمال، ويرجو أن يتحرك الآخرون، بعد سماعهم ما يقول، لدعم الحركة العمالية.

لذا لا يتعين على الرغبة في التقدير أن تكون الدافع الوحيد للتعبير عن الاستعراض. بل إننا لا نرى أنها الدافع الأقوى، غير أنها يجب تكون قوية. إلى أي حد؟ يجب أن تكون قوية بحيث يصاب المستعرض بالإحباط إن عرف أن جمهوره لم يفتن بملكاته الأخلاقية بسبب ما قاله. وهذا لا يعني أنه سيعرف فعلًا إن أعجب الناس به تبعًا لاستعراضه. وما هذا إلا اختبار لمدى قوة رغبته.

لعلك تقول: ولكن ألا نشعر بالإحباط دومًا إن لم نحصل عِلى ما نريد؟ لا نظن ذلك. تكون رغبتنا بالأشياء ضعيفة نسبيًا،

(أ) طبق من المقبلات اليابانية يعد مصدرًا جيدًا للبروتينات والألياف. (المترجمة)

فإن لم نحصل عليها قلنا «أوه لا بأس»، ونمضي قدمًا. فقد يرغب براندن أن يفوز فريق لكرة القاعدة من الرابطة الوطنية بالسلسلة العالمية العام المقبل، لكنه لن يشعر بالإحباط إن لم يتحقق ذلك، لأنه ليس منشغلًا به تمامًا. وما هذه إلا رغبة ضعيفة من رغباته؛ إذ يقول في نفسه «إن حدث هذا فسيكون أمرًا رائعًا». وقد يصدق الأمر نفسه على الرغبة في إبهار الاخرين. فلن يرقى الإخفاق في إشباع رغبة ضعيفة جدًا في إثارة الإعجاب إلى مستوى الشعور بالإحباط إن أدركنا أننا لم نثر إعجاب أحد. وفي المقابل، سيشعر المستعرض بالإحباط إن عرف أنه فشل.

لماذا يعد الإحباط اختبارًا جيدًا؟ الإجابة مرتبطة بأسلوب انشغال المستعرض بإثارة الإعجاب. ثمة دافع نرغب فيه جميعًا، هو أن ينظر إلينا الآخرون نظرة تقدير. تكون هذه الرغبة عادة بريئة من الناحية الأخلاقية، ولا تسبب ضررًا كبيرًا لأننا قادرون على كبح لجامها وعدم الانسياق خلفها[١٠]. فقد تعتريك رغبة أن يعرف الضيوف في حفل عشاء مقدار ما تجني من المال، غير أنك قادر على كبح نفسك فلا تتفوه بذلك. ولكن إن كانت هذه الرغبة قوية فسيكون كبحها أصعب. ويود المستعرض أن يثير الإعجاب، ولهذا يُعدُّ الشعور بالإحباط اختبارًا جيدًا.

إن المستعرض في وضع حرج. إذ لا يمكنه، من جانب، قول أي شيء وينتظر أن يغادره الآخرون ظانين أنه جدير بالاحترام حقًا. فإن أردت لأحد أن يرى اهتمامك الحقيقي لأمر الفقراء، فليس منطقيًا أن تقول شيئًا من قبيل «هذا الپرتزل [البسكويت المملح] يثير عطشي!».

ومن جانب آخر، فإن المستعرض نادرًا ما يخرج على الملأ ويقول شيئًا مباشرًا من قبيل:

«أنا أكثر الناس رهافة من الناحية الأخلاقية، وإني لأهتم لأمر الفقراء أكثر منكم».

غير أنه سيميل إلى قول شيء غير مباشر:

«بوصفي شخصًا ناضل طويلًا من أجل الفقراء، فإني أجد كل هذه المقترحات لإلغاء قوانين ضبط الإيجار مقرفة. إن كنت تراها جديرة بالانتباه، فأنت لا تهتم بالفقر في هذه البلاد».

رغم أن هذا المقتطف أقوى بكثير، فإن المقاربة غير المباشرة لا توحي بمدى اهتمام المتحدث بالفقراء. ومع ذلك، فإن التأثير المَقصود من تصريح كهذا هو التأكيد على هذه الحقيقة للناس. لدينا ما يقوله المستعرض، وما يحاول المستعرض أن يلمح إليه[11]. أي أن المستعرض يحاول عادة تضمين كلامه شيئًا عن

نفسه دون الاكتفاء بالتصريح به فحسب. واللغة غير المباشرة من مثل هذا واسعة الانتشار[١٢]. فإن أردنا أن نطلب شيئًا، على سبيل المثال، فسنقول أشياء من قبيل «إن استطعت تمرير الملح فسيكون ذلك رائعًا»، وعندما نعرض رشوة نقول «حسن أيها الضابط، أتظن أن ثمة وسيلة ننهي بها هذه المخالفة الآن؟»

قد يكون بعض القراء مطلعين على شكل آخر من الكلام غير المباشر، ونعني به التواضع المصطنع؛ أي التبجح المغلف بلغة متواضعة أو شاكية. «لن يتيح لي أمازون أن أطلب أكثر من ثلاث نسخ من كتابي في كل مرة. أيضعون حدًا على الكتب الأكثر مبيعًا؟ يا له من أمر مزعج!»[١٣] «لماذا يختارني رئيسي لخدمة أهم العملاء؟» يحاول المتواضع المتصنّع التفاخرَ، لكنه يحاول أيضًا تغليف مقصده الحقيقي بلغة تخلو من العجرفة. ويستخدم المستعرض اللغة غير المباشرة لأسباب مماثلة.

فلماذا يستخدم لغة مواربة قد تفشل في إيصال الأمر الذي يريد أن يؤمن به الآخرون؟ لسنا ندري إن كان للأمر تفسيرًا واحدًا. فقد تتطلب السياقات المختلفة كلامًا غير مباشر لأسباب مختلفة. يشير ستڤن پنكر ومارتن نواك ومارتن لي إلى تفسيرات عديدة ممكنة للكلام غير المباشر تشرح سبب انجذاب المستعرض إليه كثيرًا. سنناقش أحدها فيما يلي.

إن أحد الأسباب المحتملة التي تدعو المستعرض إلى استخدام اللغة غير المباشرة عائد إلى كونها تتيح له الإنكار المقبول. ثمة رفض اجتماعي عام للتفاخر على الملأ بصفاتك الأخلاقية الرائعة المزعومة. ومثلما سيكون تصريحك بامتلاكك أفضل الإحساسات الذوقية أو الذائقة الموسيقية الأكثر ثقافة عملًا أخرق، فليس مقبولًا اجتماعيًا تصريحك بأن أخلاقك مثيرة للإعجاب. ولكن ما دام هذا هو بالضبط ما يود المستعرض إيصاله، فإنه بحاجة إلى استغلال اللغة لقول ذلك بصورة غير مباشرة، ودون الحاجة إلى القدوم والإعلان عن عظمته الأخلاقية، فإنه يحتفظ بالإنكار المقبول. تخيل أن يُتهم أحدهم بالاستعراض فيجيب: «أوه، لم أكن أتحدث عني. أنا آسف حقًا لأني أرى أن إبطال قوانين ضبط الإيجار وبيل حقًا». وما دام ثمة ثمن اجتماعي لتعظيم الذات الواضح، فإن المستعرض يمنح نفسه وسيلة لإنكار ما يزمع فعله. غير أن حقيقة استخدامه اللغة غير المباشرة تشير إلى معرفته غالبًا بغباء ما يفعله.

ورغم ذلك، يبدو واضحًا، غالبًا، في سياق ما أن أحدهم يستعرض وإن كان يستخدم كلامًا غير مباشر. ما الغرض من استخدام الكلام غير المباشر إذن؟ لاحظ أنه يصعب تأليف جملة تكون مثالًا واضحًا على الاستعراض، وأمرًا يقوله المرء في

حوار عادي في آن واحد. وهذا عائد إلى أن كثيرًا من الأدلة التي تستخدمها لتخلُص إلى أن أحدهم يستعرض تتطلب سياقًا؛ أي شخصية المرء وطباعه، وتاريخه في الحديث في الأخلاق، وموضوع النقاش ونبرة صوته، ومشاركات الآخرين في النقاش الحالي، وغيرها[١٤]. وهذه الإلماحات مهمة لأن الاستعراض يشمل الرغبة في إثارة إعجاب الآخرين، ويصعب معرفة ما يجول في ذهن امرئ آخر. وقد توحي كل هذه الأدلة السياقية، إلى جانب ما يقوله المرء، إلى تضمنها الرغبة في التقدير.

وبذا تكون محقًا إن استنتجتَ أن أحدهم يستعرض، لأنك حظيت بمساعدة الأدلة السياقية. ولكن إليك المفتاح: لن يشير الكلام غير المباشر المقتطع من سياقه إشارة واضحة إلى أن الشخص يستعرض، لكن الكلام المباشر سيفعل ذلك. إن جملة كهذه «إنني أكثر الأشخاص هنا رهافة من الناحية الأخلاقية...» ستظل إدانية وإن اقتطعت من سياقها. أما جملة «بوصفي شخصًا ناضل طويلًا من أجل الفقراء...» فأقل إدانة حتى بعد اقتطاعها من سياقها. لذا، فإن ثمة حافز لاستخدام الكلام غير المباشر، حتى وإن لم توفر للمرء الغطاء في السياق. لا شيء من هذا يعني، بطبيعة الحال، أن المستعرض ناجح دومًا في سلوك الكياسة النسبية. والمقصد أن عندنا سببًا وجيهًا للمحاولة.

أيظن المستعرض أنه جدير بالاحترام لأخلاقه؟

يحاول المستعرض الإيحاء للآخرين بأنه جدير بالاحترام لأخلاقه. فيريد أحيانًا أن يُظن أنه فرد من العصبة. وفي أحيان أخرى، يريد أن يُرى على أنه يفضُل الآخرين بأخلاقه. لكننا لم نقل شيئًا عن إيمان المستعرض بأنه يَبزُّ الآخرين بأخلاقه حقًا. أيجب أن يظن هذا؟

كلا، باختصار. تخيل سياسيًا يتظاهر في خطاباته بالتعاطف مع محنة عمال المصانع الأمريكيين، لأنه يريد الإيحاء للناخبين بأنه يهتم لأمر [العمال] أكثر من غيره (وسيشعر بالإحباط إن لم ينتهِ بهم الأمر إلى هذا الظن). وفقًا لوصفنا فإن هذا السياسي يستعرض. ورغم أنه لا يصدق حقًا أنه يثير الإعجاب من الناحية الأخلاقية، فإنه يريد أن يراه الاخرون على هذه الشاكلة. ومع ذلك، نظن أن كثيرًا من المستعرضين يرون أنهم رائعون أخلاقيًا، مثلما يريدونك أن تؤمن بهذا. وسيساعدنا إدراك هذا على معرفة سبب شيوع الاستعراض.

قد ترى نفسك أفضل من معظم الناس في كثير من الأمور[أ].

(أ) تحدث جوناثان غوتشل في كتابه الحيوان الحكاء وذكر أن علماء النفس يسمون هذا «بتأثير بحيرة ووبيغون»، وهي بلدة خيالية =

فلعلك ترى نفسك سائقًا للسيارة أفضل من كثيرين، أو أنك أكثر إحساسًا بالمسؤولية، أو أنك أب أفضل، وقد ترى أنك بطرق عديدة تفضُل الشخص المتوسط. يسمي علماء النفس ميلنا نحو اعتناق رأي يشبع غرورنا بالافتتان بالذات. وتظهر الدراسات مثلًا ميلنا إلى الظن بأننا أكثر اقتدارًا وطموحًا وذكاء وحكمة من الشخص العادي(١٥). كما نظن أننا أكثر جدًا في العمل وأقل تحيزًا، وأكثر ضيقًا بأحداث ١١/ ٩، وأكثر اهتمامًا بالبيئة من الشخص العادي(١٦). كشفت دراسة، في نتائج محرجة للغاية للمؤلفيْن وزملائهما، أن ٩٠ بالمئة من أساتذة الجامعة يقولون إنهم أفضل من المدرسين العاديين(١٧). أي أننا نمنح أنفسنا درجات جيدة جدًا عمومًا(١٨).

والمثير للاهتمام أن افتتاننا بذواتنا يكون أقوى عندما يتعلق الأمر بالأخلاق. أظهرت الدراسات ميلنا إلى تقييم سلوكنا بالتفوق الأخلاقي على سلوك الشخص العادي(١٩). إذْ نرى أننا

= ابتدعها غريسن كيلر وكانت موضوعًا لبرنامج إذاعي استمر به طويلًا. استخدم الأستاذ ديـڤد مايزر هذا المصطلح للتعبير عن نزوع الإنسان إلى المبالغة في تقدير قدراته، بما يعني وهم التفوق النسبي. (للمزيد، انظر الحيوان الحكاء جوناثان غوتشل، ترجمة بثينة الإبراهيم، منشورات تكوين ٢٠١٨ نحن أبطال ملاحمنا الخاصة ص١٩١ ما بعدها) . (المترجمة)

أكثر ميلًا من الآخرين لفعل الصواب، وأقل ميلًا منهم لارتكاب الأخطاء[٢٠]، كما نظن أننا أكثر ميلًا للصدق واستحقاق الثقة[٢١]. يسمي علماء النفس هذا بالافتتان الأخلاقي بالذات[٢٢]. وقد وصفها عالم النفس ديفد دَننغ بقوله «يضع الناس أنفسهم في مرتبة عالية ينكرونها على أقرانهم»[٢٣]. ليست البرهنة على هذه النزعة صعبة عبر البحث التجريبي أيضًا. فوفقًا لعالمي النفس ناداف كلاين ونكولاس إپلي «يسهل إثبات بضعة تحيزات في الأحكام التي يطلقها البشر أكثر من إثبات استقامة الذات؛ أي ميل المرء إلى التصديق بأنه يتفوق على الاخرين أخلاقيًا»[٢٤].

لننظر في بضع حالات. قال ٨٠ بالمئة من المشاركين في إحدى الدراسات إنهم يرفضون غش الإجابات من زميل أثناء الامتحان، ولكن ٥٥ بالمئة فقط من أقرانهم سيفعلون ذلك[٢٥]. وفي دراسة أخرى، قال ٨٣ بالمئة من المشاركين إنهم سيشترون وردة لدعم جمعية أبحاث السرطان، ولكن ٥٦ بالمئة فقط من أقرانهم سيفعلون ذلك[٢٦]. ويميل الناس إلى الظن أن شعورهم سيكون أسوأ من شعور الآخرين عند ارتكابهم لفعل لا أخلاقي، ويَرون أنهم أقل اقتدارًا على ممارسة السلوك اللاأخلاقي من الآخرين[٢٧]. بل إن المجرمين العنيفين يرون سلوكهم أفضل إن قورن بسلوكنا. فقد قيّم السجناء أنفسهم بأعلى من المتوسط في

كل خصلة خيّرة عدا الخضوع للقانون، إذ منحوا أنفسهم متواضعين تقييمًا متوسطًا[٢٨].

كما أننا نقيّم أنفسنا بأننا صالحون للغاية، لا مقارنة بالآخرين فحسب، بل بشروط مطلقة[٢٩]. يبدو أن الافتتان الأخلاقي بالذات ظاهرة بشرية عالمية، يظهر في الثقافات الشرقية والغربية على حد سواء[٣٠]. إذ نميل إلى الظن بأننا نماذج آسرة للغاية، إن كان الحديث عن الأخلاق.

يسمي علماء النفس هذا الرأي المعجب بأنفسنا وهم التفوق الأخلاقي[٣١]. فلماذا يكون وهمًا؟ أولًا: لأنه يستحيل أن نكون كلنا أعلى من المتوسط. كما أن عقودًا من الأبحاث التي أجريت حول الشخصية الأخلاقية تشير إلى أننا لسنا فاضلين بقدر ما نحسب أننا كذلك[٣٢]. إذ يحتمل أن يكون تقييمنا الذاتي المتسم بالمبالغة الحمقاء خاطئًا، ويحتمل أنك متوسط من الناحية الأخلاقية[٣٣]. أتذكر قول٨٣ بالمئة من الطلاب المشاركين في الدراسة المذكورة آنفًا إنهم سيشترون زهرة لدعم جمعية أبحاث السرطان، ولكن ٥٦ بالمئة من أقرانهم سيفعلون ذلك؟ سئل الطلاب بعد حملة الجمعية، ولم يشتر الزهور إلا ٤٣ بالمئة منهم فحسب[٣٤].

إن مفهومنا الذاتي الأخلاقي مهم لنا[٣٥]، إذ نمضي كثيرًا من حياتنا ونحن نحاول ضبط انطباع الآخرين عنا. تُعرف هذه المحاولات في علم النفس بـ «إدارة الانطباع»[٣٦]. إن كنت ترى نفسك موظفًا كفؤًا مجدًّا، فسترغب أن يراك الآخرون هكذا. لذا تحاول تنشئة ذلك الانطباع عنك في نفوس زملائك، فتحاول دومًا التظاهر بالانشغال مثلًا. نحاول إظهار صورة إيجابية عن ذواتنا بشتى الأساليب، فنحرص على أن يرى الساقي في المقهى البقشيش الذي تركناه، ونعرض كتب أودن ودكنز، لكننا نخفي الروايات الرومانسية الرديئة الطباعة. لقد كان شكسبير محقًا بقوله إننا نرى العالم خشبة مسرح.

ليس مما يثير العجب إذن أن نهتم كثيرًا بسمعتنا الأخلاقية، ونبالغ في رعايتها وحمايتها[٣٧]. أجرى أندرو ڤانوتش وزملاؤه دراسة أظهرت مدى اهتمامنا بما يظنه الآخرون بخصالنا الأخلاقية[٣٨]. فقد خلصوا إلى تفضيل كثير من الناس قضاء سنة في السجن، أو فقد يد أو الموت على أن يُعرفوا في مجتمعهم بأنهم مجرمون، أو يُظن أنهم من النازيين الجدد، أو يُظن بطريق الخطأ أنهم يشتهون الأطفال. واختار كثير من المشاركين في الدراسة أن يدسوا يدًا في وعاء من يرقات الخنافس المتلوية المتقلبة، لمنع أن يعرف عدد أكبر في الجامعة أنهم حصلوا على

درجة (ملفقة) عالية في «العنصرية» في اختبار التداعيات الضمنية[أ].

إن كانت عظمتك الأخلاقية مهمة لمفهومك الذاتي، فسترغب للآخرين أن يعرفوا ذلك أيضًا. ولا عجب أن يخرج كثير من الناس عن عادتهم في الخطاب العام، ليوحوا للآخرين بأن يروا فيهم ما يرونه هم في أنفسهم؛ أي أن أخلاقهم استثنائية. بعبارة أخرى؛ يجدر بنا ألا نعجب من تحفز الناس إلى الاستعراض.

الاستعراض الواعي وغير الواعي

وفقًا للوصف الأولي، يحاول المستعرض إشباع الرغبة بالتقدير. ويحاول ذلك واعيًا في كثير من الحالات. يخبرنا علماء النفس أن بعضًا من إدارتنا للانطباع واعٍ للغاية[٣٩]. فقد يقول امرؤ لنفسه «أود أن يعجب بي هؤلاء الناس عبر التزامي بالعدالة، لذا سأقول شيئًا كهذا...». ولنا أن نسمي هذا «الاستعراض الواعي»؛

(أ) مقياس في علم النفس الاجتماعي مُصمَّم للكشف عن قدرة تداعي الأفكار بحالة ما دون الوعي للشخص بين التمثيلات الذهنية للأشياء (المفاهيم) في الذاكرة. وقد استُخدم لاستقصاء التحيزات في المجموعات العرقية والجندرية والجنسية والعمرية والدينية، بالإضافة لتقييم تقدير الذات. (المترجمة)

أي أن المستعرض يدرك أنه يحاول لفت الانتباه إلى خصاله الحميدة (وإن لم يصف ما يفعله «بالاستعراض»).

ورغم ذلك، فلا يلزم أن يكون الاستعراض واعيًا. أحيانًا نفعل أشياء لإشباع بعض الرغبات، وإن لم نقل «يجب أن أفعل شيئًا لإشباع هذه الرغبة». فقد ترغب بأسنان سليمة، مثلًا، ولذا فإنك تغسل أسنانك. لكنك نادرًا ما تقول لنفسك «أريد أسنانًا سليمة، لذا سأغسل أسناني». وما زلت تغسلها إشباعًا لتلك الرغبة في أسنان سليمة، لكنك لا تفكر بها. قد يكون الأمر مماثلًا في الاستعراض. فقد تكون عندك رغبة في نيل التقدير، وتحاول إشباعها بالتعبير عن الاستعراض، لكنك لن تفكر واعيًا «سأقول هذا لأني أريد أن يعجب الناس بتفوق أخلاقي»[٤٠].

قد يعترض ناقد بقوله: «إن لم يحاول المرء واعيًا إثارة الإعجاب بكلامه الفاضل، فلا يمكن أن يكون مستعرضًا إذن. وإن سألته عن السبب الذي دفعه إلى قول رأيه الفاضل النبيل، فسيرد ببساطة بأنه يهتم بأمر الفقراء، أو بعمال المصانع المظلومين، لكن هذا ليس استعراضًا!»

تشير هذه الإجابة إلى رأي ساذج حول مدى معرفتنا بعقولنا. في تجربة شهيرة، طلب عالما النفس رتشارد نسبت وتموثي ولسن، من المشاركين الاختيار من صف للجوارب. المثير

للاهتمام أن المشتركين اختاروا باستمرار الجوارب الواقعة أقصى اليمين. وعند سؤالهم عما دفعهم إلى اختيار هذه الجوارب بالذات، لم يقولوا إنهم اختاروها بسبب موقعها. بل قالوا إنهم اختاروها تبعًا لجودتها أو لونها، أو لأنها متماثلة. لقد بحثوا عن أسباب - أو اخترعوها- لإضفاء المنطق على خيارهم[٤١]. ويسمي علماء النفس هذا بالتخريف[٤٢].[أ] ولأن دوافعنا الحقيقية لا تكون جلية في الأغلب -حتى لأنفسنا- فإننا نختلق تفسيرات لسلوكنا. وباختلاقنا نحكي قصصًا تتسق مع تصورنا العام عن الذات. فقد نقول لأنفسنا، مثلًا، إننا اخترنا الجوارب لأننا نحسن تمييز الأشياء الأجمل في الحياة، وتلك الجوارب كانت الأجمل.

(أ) - عرفه لطفي الشربيني في موسوعة شرح المصطلحات النفسية بأنه حالة مرضية طريفة تحدث في الشيخوخة في حالات العته، حيث يحدث ضعف في الذاكرة فيقوم المريض بتعويض ذلك بملء الفراغ الناجم عن النسيان بروايات وأحداث مختلفة من وحي الخيال». وعرفه أ. د فضل خالد أبو هين أستاذ علم النفس في جامعة الأقصى بأنه التذكر الكاذب، أي تذكر أو اختلاق حوادث وأشياء غير موجودة فعلًا. ورغم أن الأستاذين يشيران إلى ارتباطها بحالة مرضية، لكن غوتشل في كتابه الحيوان الحكاء ذكر عددًا من التجارب التي لجأ فيها المشاركون إلى التخريف (الاختلاق) دون أن يكونوا مصابين بالعته. (راجع الحيوان الحكاء، سبق ذكره، ص ١٢٥ وما بعدها).

وما دمنا نمنح لأنفسنا درجات عالية في الأخلاق، فليس غريبًا أن نخترع أسبابًا لانخراطنا بالكلام الفاضل من وجهة نظر مستحسنة. يشعرنا هذا بشعور جيد وبالأهمية. ورغم قولنا لأنفسنا إن استخدامنا الكلام الفاضل لأهداف تستحق الإعجاب، فقد تظل دوافع أخرى مريبة تتخفى تحتها.

تعج الحياة اليومية بأمثلة على التخريف. يعرض كيڤن سلِمر وروبن هانسن في كتابهما الفيل في الدماغ الحالتين الآتيتين:

> كثيرًا ما يفرض الآباء موعدًا لنوم الأطفال «لأجل صالحهم»، في حين أن دافع المنفعة الذاتية محتمل بقدر مماثل؛ أي أن الآباء يودون قضاء ساعة أو اثنتين في هدوء وصفاء دون الأطفال. يؤمن كثير من الآباء حقًا بأن موعد النوم فيه صالح أطفالهم، لكن هذه القناعة نفعية أنانية بما يكفي لإثارة شكنا بأن هذه هي الحقيقة الكاملة.
>
> يبرر الأشخاص الذين ينسخون محتوىً ذا حقوق؛ من قبيل الأغاني والكتب والأفلام، فعلهم بالقول «إن شركات مجهولة الهوية تأخذ معظم الأرباح من الفنانين على أية حال». تثبت حقيقة أن

> معظم هؤلاء الناس لن يتخيلوا سرقة أقراص مضغوطة أو أقراص ڤيدو من بِست باي (وهي شركة مجهولة الهوية أيضًا)، تفسيرًا مختلفًا لسلوكهم، أي أنهم يشعرون على الشبكة بأنهم مجهولون وأقل خشية من أن يلقى القبض عليهم[٤٣].

وسنعرض حالة أخرى.

الأشخاص الذين يبثون في وسائل التواصل الاجتماعي آراء أخلاقية سامية، ويستخدمون الكلام في الفضيلة لإهانة الآخرين وإخراسهم، كثيرًا ما يفسرون سلوكهم بقولهم إنهم يدافعون عن المضطهدين أو يدافعون عن الصواب. لكن هؤلاء الأشخاص لن يتكلموا هكذا في حوار خاص وجهًا لوجه. وهذا يشير إلى أن ما يريدونه حقًا هو استخدام منصتهم العامة للفوز بوجاهة أخلاقية، أو ما هو أسوأ، للهيمنة على الآخرين لتحقيق منافع اجتماعية.

لنشرح هذا بعبارة بسيطة. قد نخدع أنفسنا بدوافعنا الحقيقية للمشاركة في الخطاب العام، ونستعرض أحيانًا دون أن ندرك. لماذا يحدث هذا؟ يشرح عالم النفس وليم ڤون هيل وعالم الأحياء التطوري روبرت ترڤرز أن البشر تطوروا ليضللوا أنفسهم بشأن دوافعهم في مواقف قد يكشف التصرف الواعي فيها بناء

على هذه الدوافع مرادهم ومن ثم يفسد أهدافهم[٤٤]. ثمة سبب واحد يجعلنا غالبًا غير مدركين لدوافعنا في الافتتان بالذات، وذلك أننا تطورنا لكبحها. وهذا معقول. فقد تفضي محاولتك عامدًا إثارة إعجاب الآخرين بك إلى ارتكاب سلوك أخرق تتضح منه النفعية الذاتية، ولذا يكون فاشلًا. إن راقبت المواعيد الغرامية الأولى في المقهى، فلا بد أنه تناهى إلى سمعك هذا الضرب من الافتتان بالذات، الذي يميل إلى الفشل. ولكن إن كانت دوافع التعزيز الذاتي عندنا خفية عن الرأي الواعي، فقد نكون أحذق في عملنا على إثارة الإعجاب. لخداع الذات هذا ميزة إضافية، إذ يسعك الإنكار بضمير مرتاح عند اتهامك بالاستعراض، إذ إنك لم تظن أنك كنت تحاول إثارة الإعجاب.

بعض الاستعراض واعٍ بلا شك، إذ نحاول عامدين الترويج لأنفسنا بآراء علنية تستهدف عرض نزاهتنا الأخلاقية. ولكن المحزن أن الاستعراض غير الواعي شائع أكثر مما يظنه الناس.

قلنا في مستهل هذا الكتاب أنك قد تتساءل وتشك طوال قراءته، ولعلنا تطرقنا إلى ذلك جزئيًا بعد أن شرحنا وصفنا الأولي. فلنتحرَّ بعض الأسئلة والاعتراضات المحتملة قبل المضي قدمًا.

الاستعراض والكذب

تنهال الاتهامات بالاستعراض عادة من خصوم إيديولوجيين، يظنون أيضًا أن ما يقوله المستعرض المزعوم كذبًا. ونتيجة لذلك ربما، يظن البعض أن ما يقوله المرء كذب إن كان يستعرض، وهذا خطأ.

لا شيء في الاستعراض يستلزم أن يكذب المستعرض. وقد يرغب في أن تصدق أنه واسع المعرفة أخلاقيًا، وقد لا يصدق هذا، ولكن ما يقوله صحيح حقًا. لك أن تتخيل مستعرضًا ينشر شيئًا من هذا القبيل على الفيسبوك، كما فعل أحد المؤلفيْن ذات مرة:

> لا ينبغي أن يموت أحد لأنه عاجز عن دفع تكلفة الرعاية الصحية، وينبغي ألا يفلس المرء لأنه أصيب بالمرض.فقوتنا لا تكتمل إلا بتحقق قوة أضعف شخص بيننا. إن كنت تتفق]معي[، فانشر هذا على الحالة في مساحتك على الفيسبوك أو ماي سبيس.

ورغم أن هذه [الجملة] تحفة غريبة تعود إلى أزمنة أكثر بساطة على شبكة الإنترنت، فمن الجلي ألا عيب يشوب هذه

العبارة. قد يكون كل رأي أخلاقي فيها حقيقيًا للغاية، لكن هذا لا يعفيه من أن يكون تعبيرًا عن الاستعراض، وهذه هي حقيقة الأمر. (ونحن نعرف هذا حق المعرفة).

إن كان لا يزال عندك بقية من شك، فعد إلى تصريح هارفي واينستين في الفصل الأول. فقد كان كل ما قاله صحيحًا، على حد علمنا، لكن هذا لن يغير من الأمر شيئًا في تقييمك بأنه استعرض استعراضًا من طراز رفيع. إن المعنى بسيط لكنه مهم؛ أي لن تكون الإشارة إلى صحة ما تقوله وسيلة لرد تهمة الاستعراض، إذ بوسعك قول الحقيقة والاستعراض في آن معًا.

مما لا شك فيه أن المستعرض يقول غالبًا أشياء غير صحيحة. والحق أن بعض القوى المحركة الاجتماعية للسعي نحو المكانة في الخطاب العام تشجع المستعرض على فعل ذلك حقًا، كما سنبين في الفصل التالي.

أيحقق الاستعراض المراد؟

يلجأ المستعرض إلى الكلام في الأخلاق ليظهر بمظهر الصالحين، إذ يريدك أن تظنه محترمًا أخلاقيًا. ولكن أينخدع الناس حقًا؟ أيعد الاستعراض وسيلة فعالة لصنع سمعتك؟ نعلم – نحن معشر الجمهور– أن الكلام في الأخلاق يُستغل لنيل

مكاسب شخصية، وبوسعنا تمييز أمثلة عديدة على الاستعراض، إن لم نميزها كلها. يمتعض معظمنا من المستعرض، أو قد نرسل رسالة نصية إلى المؤلف المشارك [لهذا الكتاب] قائلين إنه يتباهى مرة أخرى. لكن الاستعراض يحقق المراد غالبًا، وهذا يفسر السبب الذي يدعو كثير من الناس إلى ممارسته. ويمكن للمستعرض المتمرس بخاصة أن يقنع الكثيرين بأنه مثال في الأخلاق. فلماذا ينجح الاستعراض؟ ولماذا يخفق أحيانًا؟ يجب دراسة هذين السؤالين عبر البحث التجريبي، ولكن بوسعنا قول بضعة أمور هنا.

لنبدأ بالسؤال عن سبب نجاح الاستعراض. نفترض عادة أن الآخرين لا يخدعوننا[٤٥]، وستكون الحياة الاجتماعية صعبة للغاية إن لم تستطع الاعتماد على صدق الآخرين. وتبعًا لرأي عالم الاجتماع إرڤنغ غوفمان فإننا نتوقع عمومًا «أن الفرد الذي يشير صراحة أو ضمنًا إلى تمتعه ببعض السمات الاجتماعية، لا بد أن يكون ما يدعيه حقًا»[٤٦]. وعند لجوء الناس إلى اللغة الفاضلة للإشارة إلى أخلاقهم الرفيعة، فإنهم يفعلون ذلك على خلاف الافتراض المسبق أن الناس يعرّفون بأنفسهم تعريفًا دقيقًا عادة. وقد ينجح الاستعراض لأننا نميل إلى الأخذ بكلام الآخرين.

لكن كثيرًا ما يفشل المستعرض في إقناع الناس بصلاحه. فقد يساورنا الشك، مثلًا، بأن تصريح هارفي واينستين الذي ناقشناه في الفصل الأول، قد أقنع أحدًا بأنه شخص صالح (أو شخص محترم). فما الذي يفسر نجاح الاستعراض أو فشله؟ ثمة الكثير من التفسيرات المحتملة، وسنعرض اثنين منها.

الأول؛ سيقل نجاح استعراضك إن كانت الصورة التي تحاول إظهارها تتناقض مع ما يظنه جمهورك مسبقًا. فلن يعجب الناس باستعراض أحد إن كانوا يرونه امرأً فاسدًا. بعبارة أخرى، يقلّ احتمال قبول الجمهور لاستعراض أي متحدث عند شكهم في نفاقه. وهذا واحد من الأسباب التي تفسر الإخفاق المذل لاستعراض واينستين. فقد تعارض سلوكه الفاسد الذائع الصيت بشدة مع احتجاجه بأنه واحد من الصالحين. وما إن يرى الجمهور اختلافًا بين الصورة النبيلة التي يريد المستعرض إظهارها، وبين أخلاقه الفعلية، فسيفقدون احترامهم له[٤٧]. فالناس لا يغفرون للمنافقين[٤٨].

الثاني؛ يكون الاستعراض ناجحًا ما دام جمهورك يشاطرك قناعاتك وقيمك الأخلاقية سلفًا. وكلما زاد اختلافهم عنك، قلّت قدرتك على إثارة إعجابهم. ألقت الممثلة ميرل ستريب في حفل غولدن غلوب لعام ٢٠١٧، خطابًا نوقش على نطاق

واسع انتقدت فيه مرشح الرئاسة [آنذاك] ترامب. بدأت بقولها:

اجلسوا من فضلكم. شكرًا لكم. أحبكم جميعًا. لا بد أن تغفروا لي، إذ فقدت صوتي وأنا أصرخ وأبكي هذا الأسبوع[٤٩].

ووصفت [ستريب] في الخطاب الذي أعقب هذا نتائج الانتخابات الأخيرة بهجمة الكراهية على قيم هوليوود التقدمية، وعلى «الغرباء»، وعلى الصحافة. لا يمكننا التأكيد بأن ستريب كانت تستعرض، ولكن لنفترض ذلك بغية الشرح. وقد انقسمت ردود الأفعال على خطابها. فإن كنت تتفق أساسًا مع قيم ستريب التقدمية عمومًا وآرائها بشأن انتخاب ترامب- مثلما كان معظم الحاضرين- فقد ترى إذن أنها اتخذت موقفًا شجاعًا جريئًا من أجل العدالة. وغردت الممثلة لاڤرن كوكس بقولها: «أوافق على كل ما قالته. شكرًا #MerylStreep على عملك وعلى كل ما قلته الليلة. #empathy #GoldenGlobes»[٥٠]. وغردت الممثلة الكوميدية ريتا بقولها «امرأة يقتدى بها. #MerylStreep»[٥١]. كما غرد الموسيقي مارك رونسن بدوره «أكرر قولي، ميرل ستريب هي الأروع»[٥٢].

ومن جهة أخرى، إن كنت تخالف قيم ستريب وآراءها

بشـدة، فلـن يعجبك ذلك. وقد توافق أحـد النقاد رأيه إذ يقول إن «نفاق ستريـپ الوعظي نمطي في هوليوود المنطوية على امتداح الذات»[٥٣]. وتبين ردود الفعل المتباينة تباينًا واسعًا على الخطاب نفسه أنه كلما اتفق جمهورك معك، أعجبه استعراضك.

وبعد أن عرفنا بعض العوامل التي تؤثر في نجاح الاستعراض، لنوجـه اهتمامنـا إلـى السـؤال المهـم عمّـن يسـتعرض. أيشـيع الاستعراض في جماعات أكثر من غيرها؟

أيعد الاستعراض مشكلة اليسار فقط؟

وجّـه اليميـن السياسـي الاتهامـات الصريحة بالاسـتعراض علـى نحـو متفاوت إلى اليسـار في الولايات المتحـدة والمملكة المتحـدة على الأقل، وإلى اليسـار التقدمي خصوصًا. ولكنه أثار قلق بعض أوساط التقدميين لوجود المستعرضين بينهم. إذ كتب جين كوستن في مجلة ذا نيويورك تايمز:

> يسـهل في حوارات التقدميين أن ترى امتعاضًا مـن نمـط بعينـه مـن الأشـخاص؛ ذلك الـذي يتخذ موقفًـا بطوليًا في كل شـأن- كالازدراء الغاضب من طاقـم التمثيـل فـي فيلـم ’عـلاء الديـن‘ بالتصويـر التمثيلي، أو الدفاع المسـتميت عن خيارات هلاري

> كلنتـن فـي الثياب، أو المسـاندة مفرطـة العاطفة في محنـة جماعـة لا ينتمـي إليهـا المتكلم- فيمـا يبدو محاولـة جليـة لنيـل المديـح والإعجابـات وهالـة النزاهة التي تعقب ذلك[٥٤].

وفقًـا لـلآراء الشـائعة عـن أكثـر المتورطيـن بالاسـتعراض، فلعلـك انتقيت هـذا الكتاب متصورًا تشـكيًا من الحالـة المحزنة للسياسـة عنـد اليسـار. إن كان هـذا يصف توقعاتـك، فلا بد أنك لاحظت أن وصفنا الأساسي عام تمامًا، وهذه وهي حقيقة مهمة. إذ لا يشـير إلى المحتوى السياسـي لآراء المسـتعرض، لأن كافة المذاهب السياسـية قد تضم مسـتعرضين بيـن أعضائها، وهذا ما هـو حاصل فعلًا. والأمر نفسـه يصدق علـى تصورنا للخصائص السـلوكية للمستعرض. فالآليات النفسـية التي تفضي إلى سلوك الاسـتعراض هـي صفـات بشـرية عامـة، ولا تقتصـر علـى أفراد مجموعة وحيدة.

وتثبـت جولـة قصيرة في التاريخ السياسـي أن الاسـتعراض ليس مقتصرًا على اليسار المعاصر. فلننظر إلى الولايات المتحدة، قبـل هـذه النهضـة الواضحـة للاسـتعراض فـي اليسـار. كان الاسـتعراض يـدور حـول الأمـن الوطنـي بعد هجمـات ١١/ ٩

وأثناء حرب العراق، إذ انتهز السياسيون الأمريكيون كل فرصة لإظهار أنهم «ليسوا متساهلين مع الإرهاب». وتجلى الهدف الدنيء للاستعراض السخيف في هذه المرحلة عندما أجبر عضو الكونغرس الجمهوري بوب ني المطاعم على تغيير اسم البطاطا الفرنسية [المقلية] إلى «بطاطا الحرية»، ردًا على معارضة فرنسا لغزو العراق. وقبل ذلك، ظهرت فضيحة كلنتن الجنسية، التي أثارت استعراضًا ووعظًا لا متناهيين من اليمين عن الأخلاقيات الجنسية وكفاءة القائد. وفي وقت أسبق من العقد نفسه، جدد اليسار اهتمامه بالإصلاح السياسي، وهي حركة بدأت في أمريكا تحت هذا الاسم في سبعينيات القرن الماضي. ولعل الدمغة القوية لاستعراض اليمين في حياتنا ظهرت أثناء حكم منظمة الأغلبية الصالحة[أ]، التي نال أبرز أعلامها سمعة وطنية لإظهارهم الورع الأخلاقي. وظهر قبل كل هذا طبعًا الخوف الأحمر[ب]،

(أ) منظمة أمريكية أسسها القس جيري فالويل سنة ١٩٧٩ ذات توجه ديني سياسي. (المترجمة)

(ب) الخوف الأحمر هو حالة أعلى من الخوف واسع الانتشار من قبل المجتمع أو الدولة حول احتمال نهوض الشيوعية أو الأناركية أو اليسارية المتطرفة. يُستخدم هذا المصطلح غالبًا للإشارة إلى فترتين في تاريخ الولايات المتحدة بهذا الاسم. (المترجمة)

الذي تنافس أثناءه أشخاص بارزون للحصول على اللقب الوهاج بكـون أحدهـم مناهـض للشـيوعية، وتنمـروا علـى الآخرين في سعيهم لذلك.

مهم أن نتأمل السبب الذي يجعل صيت المستعرض الأسوأ يتـردد فـي الجماعات والانتمـاءات السياسـية. إذ لا يبدو أنه يتبع كون المرء في سـلطة سياسـية، كما يتضح أنه ليس مقصورًا على أي إيديولوجيا أو انتماء حزبي. علاوة على ذلك، يمكن للشرفاء أن يدركوا أن جماعتهم تمارسه.

يدعـم هـذه الملاحظات حـول تصنيف الاسـتعراض بحثٌ علمي اجتماعي تمهيدي أجريناه(٥٥). فقد ذكرنا قبلًا أن دراسـاتنا تشـير إلى اسـتعراض الناس سـعيًا نحو الوجاهة والهيمنة، وتشير هذه الدراسـات ذاتها إلى أن الاستعراض- وبخاصة إن استهدف اكتساب الوجاهة- شائع واسع النطاق إلى حد ما. كما وجدنا أن بعض الانتماءات الحزبية لا تترافق باسـتعراضٍ طلبًا للوجاهة أو طلبًـا للهيمنـة. بعبارة أخرى، لا يرتبط الاسـتعراض بـآراء مؤيدة لليميـن أو آراء مؤيـدة لليسـار. إذ يتسـاوى الديمقراطيـون والجمهوريـون فـي الاسـتعراض، مثلمـا يتسـاوى الليبراليـون والمحافظون. غير أن المثير للاهتمام أننا وجدنا الأشخاص ذوي الآراء السياسـية المتطرفة (سـواء أكانوا من اليمين أم من اليسار)

يميلون إلى الاستعراض طلبًا للوجاهة أكثر من الوسطيين. لكن هذا لا يصدق على الاستعراض طلبًا للهيمنة. بعبارة أخرى، إن كان المتطرفون من الطيف السياسي أميل إلى الاستعراض طلبًا للوجاهة، فإننا لا نكاد نجد العدد نفسه من المستعرضين طلبًا للهيمنة.

لذا نقول باختصار، رغم التصورات الرائجة في الآونة الأخيرة حول الأمر، فإن الاستعراض ليس مشكلة اليسار. بل إنه سلوك شائع، لكن الأشخاص ذوي الآراء السياسية المتطرفة أميل إلى الاستعراض لترقية مكانتهم من ذوي الآراء المعتدلة.

أنستعرض؟

منذ أن رأى كثيرون عنوان هذا الكتاب، أولونا – نحن المؤلفيْن- اهتمامهم، وساورهم شك بأن نكون متورطيْن بالاستعراض. وتصاغ الفكرة على هذا النحو: إن ألفنا كتابًا كاملًا عامرًا بالكلام عن الأخلاق، ونقول للناس إنهم يسيؤون التصرف في الخطاب العام، وندعي أننا نعرف أسلوبًا أفضل، ألسنا نحاول أن نِبدو بمظهر الصالحين؟ ألسنا نستعرض فحسب؟

إن كانت هذه ردة فعلك، فلا بد لنا من الاعتراف بأننا نشعر بالإطراء لجذب الانتباه. وإن اعتبر أحد هذا اعتراضًا قويًا على

الكتاب حتى بعد تقليب الأمر، فسيكون مخيبًا قليلًا. وإن كنا مستعرضين فظيعين، فلعلك ترى نقاشاتنا منطقية. كما أن كوننا شخصين صالحين لا علاقة له بصواب كلامنا عن الاستعراض. فكر بالأمر هكذا: تظاهر بأن هذا الكتاب ألفه رجل آلي خارق الذكاء كان يراقب وسائل التواصل الاجتماعي. بوسعك تقييم نقاش الرجل الآلي دون أن يساورك القلق حيال حقائق أخرى عنه. ورغم ذلك، فقد فهمنا ما ترمي إليه. فقد يهمك لك لسبب ما أن تصدق أن هذا الكتاب هو فعل استعراض، وبوسعنا ردّ التهمة. وسيكون إنكارنا بطبيعة الحال ذا قيمة استدلالية صغيرة لمن يشك سلفًا في دوافعنا. وبوسعك عندئذ أن ترد بأنك لا تصدق إفادتنا إن كان دافعنا هو الرغبة في التقدير. ولكننا سنظل عالقين في صراع ممتد من الاتهام والإنكار دون نهاية تلوح في الأفق. وهذا الشد والجذب العقيم برهان جيد على اقتراح عام سنناقشه لاحقًا؛ يجب ألا نمضي ونحن نتهم الآخرين بالاستعراض.

على أية حال، فإننا نرى صحة نظريتنا عن الاستعراض أو خطأها أكثر أهمية من معرفة ما إن كنا نستعرض أم لا، وهذا بطبيعة الحال ما قد يقوله ثنائي من المستعرضين.

ماذا عن التلويح بالفضيلة[أ]؟

بعد بضع سنوات منذ أن بدأنا الكتابة حول الاستعراض، لاحظنا أن الناس يستخدمون مصطلح «التلويح بالفضيلة». إن المفهومين متصلان اتصالًا واضحًا، ونظن أن الناس يستخدمون العبارتين بالتناوب. لا تهم التسميات كثيرًا في العادة، فما يثير اهتمامنا الفكرة التي يشير إليها الاسم. لكن بعض التسميات ما تعمل على زيادة الفهم وتقليل اللبس أكثر من تسميات غيرها. ونرى أن هذا يصدق هنا، لذا لنقل بضع كلمات حول السبب الذي يجعل من لفظ الاستعراض مصطلحًا أفضل للتعبير عن الظاهرة التي تثير اهتمامنا.

على حد علمنا، دخل مصطلحُ التلويح بالفضيلة العاميةَ

(أ) التعبير بوضوح عن القيم الأخلاقية. استخدم هذا المصطلح لأول مرة في نظرية الإشارات لوصف أي سلوك يمكن أن يشير أو يلوح بالأخلاق، وخصوصًا التقوى بين المتدينين. وفي الأعوام القليلة المنصرمة، أصبح المصطلح أكثر شيوعًا باعتباره أسلوب ازدراء يطلقه المعلقون لينتقدوا ما يعتبرونه تأييدًا فارغًا وسطحيًا لوجهات نظر سياسية معينة. يعود أقدم استخداماته إلى عام ٢٠٠٩. والمصطلح مستوحى من علم الأحياء إذ إن تأشير الخلية signalling cell يعني تبادل الإشارات بين الخلايا. (المترجمة)

الدارجة عام ٢٠١٥[٥٦]. ويشمل كثير من استخدامه الحالي شكاوى اليمين السياسي من سلوك اليسار السياسي (وتخطئة اليسار لليمين لانتقادهم على هذا النحولقد غدا المصطلح مشحونًا سياسيًا، قطعًا، ولذا نرجح عدم استخدامه، ليس لهذا السبب فحسب، بل لأن المصطلح قد يكون مضللًا.

لا يتضمن مفهوم «التلويح» المستخدم في علم الأحياء وعلم النفس بالضرورة محاولة للتواصل أو رغبة به. فالإشارات هي سلوكيات أو سمات للكائن الحي تعمد إلى إرسال معلومات، أو اختيرت لذلك عبر عملية التطور لأنها توصل المعلومات التي تجعل الكائن الحي أكثر تكيفًا. فللطاووس ذيلٌ طويلٌ من الريش يرسل إلى الأنثى إشارة التوافق، وكلما طال الذيل، كان أكثر ملاءمة للبقاء على قيد الحياة (فلا بد أن تكون قويًا سليم البنية لتتمكن من جر ذلك الذيل)، وهذا يعني أنه سيكون أفضل للشريك[٥٧]. لكن الطاووس لم يحاول إطالة الريش لهذا الغرض. وللعديد من الحشرات السامة ألوان براقة، وهذا ينبّه الفرائس فتتحاشاها. إن ألوانها إشارة، لكننا نكرر القول إنها ليست إشارة تحاول إرسالها[٥٨].

يرسل البشر بعض الإشارات عامدين. فقد يقود بعض الأشخاص، على سبيل المثال، سيارات فارهة لأنهم يريدون أن

يوحـوا للآخريـن بأنهـم أثرياء. لكن الكثير من السـلوك البشـري يرسـل إشـارات، سـواء أكنا نقصد ذلـك أم لا. فالتبضع في هول فـود، وقيـادة سـيارة مـن طـراز بريـوس والاسـتماع إلـى الإذاعة الوطنية العامة يرسل رسائل عنك، وإن لـم تدرك ذلك. وقد نكون مخطئيـن في ذلك. يشـير الاقتصـادي بريان كاپـلان أنه في حين يظـن معظـم النـاس أن نظامنـا التعليمي يحاول فـي جوهره خلق راشدين مطلعين بارعين متكاملي الثقافة، فالأمر ليس كذلك[٥٩]. بـل إن الوظيفـة الجوهريـة للنظـام التعليمي، وفقًا لكاپـلان، في الكليـات والجامعـات خاصـة، هـي إرسـال رسـالة للرؤسـاء المحتمليـن بمدى ذكائـك وإتقانك لعملك، إلـى جانب براعتك فـي التكيف مع توقعات الآخريـن. وهذا ما يبحث عنه المديرون العصريـون: لاعبـون جماعيـون أكفـاء يعملـون بجـد. ولكن من الـذي يرتـاد الكليـة وهو يعلـم أن الحصـول على الشـهادة يثبت للمدير أنك كفؤ ومجدّ ولاعب جماعي؟ نحن لـم نعلم.

لـذا، مادامت معظم الإشـارات غيـر مقصودة، فـإن الظاهرة التـي نشـير إليهـا بكونهـا استعراضًا تتضمـن الرغبـة أو محاولـة الإيحاء للآخرين بأمر ما. وما دام كثير من الإشارات يحدث دون رغبـة أو محاولـة لإرسـال رسـالة، فإننا نـرى مصطلـح «التلويح بالفضيلة» مضللًا، ونؤثر ألا نستخدمه.

كما أن هذا المصطلح مضلل لسبب آخر. لاحظ أننا عندما نقول إن» س يلوح بـ ص»، فإننا نعني أن س يملك ص حقًا. لنقل مثلًا «إن الحصول على شهادة جامعية يلوّح بمعرفة القراءة والكتابة والحرية الاقتصادية لتكريس ست سنوات من حياتك للدراسة». في ظروف عادية، نقول هذا لرغبتنا في الإشارة أن هذه الأمور تصدق على أشخاص يحملون الشهادة الجامعية. لذا حين نقول إن شخصًا ما يلوح بالفضيلة، فقد يوحي قولنا خطأً بفضيلة الشخص. ولكن بطبيعة الحال لا يقصد بالكثير من الاتهامات بالتلويح بالفضيلة أن الشخص فاضل حقًا.

وهذا مصدر محتمل آخر للبس. إن مصطلح «التلويح بالفضيلة» يعني ضمنًا إشارة المرء (أو محاولته الإشارة) إلى فضيلته. يُنظر إلى الفضيلة عادة على أنها تفوق في الشخصية، ولكن قد يستعرض المرء دون أن يحاول جعل الآخرين يظنونه شخصية نبيلة، كما شرحنا في موضع سابق من هذا الفصل. فقد يرغب المرء في أن يظنه الآخرون متمتعًا بالحد الأدنى من التهذيب (إذ إن معظم الآخرين هم أدنى من هذا المعيار). وليس في «الاستعراض» إيحاء إلى محاولة المرء جعل الآخرين يدركون فضيلته تحديدًا.

على نحو مماثل، يدفع مصطلح «التلويح بالفضيلة» البعض إلى الحديث عن «التلويح بالرذيلة». يتضمن مصطلح «التلويح بالرذيلة» ظاهريًا تفاخرك بمدى فسادك. فقد يلوح داعية الحرية المتطرف بالرذيلة، على سبيل المثال، بشأن قلة اهتمامه بمحنة الفقراء. يبدو لنا، رغم ذلك، أنه يمكن فهم «التلويح بالرذيلة» على نحو أفضل بوصفه وسيلة أخرى للاستعراض، بغية إثارة إعجاب زمرتك من خلال القيم الأخلاقية «المناسبة» (سيهلل لك معجبو آيان راند)، أو الحط من قدر مخالفيك الذين لا يتمتعون بالقيم الأخلاقية «المناسبة» (الذين يدافعون دفاعًا عقيمًا عن الضعفاء والكسالى). إلى جانب ذلك، إن واصل نقاش «التلويح بالرذيلة» انتشاره، فسننتظر الكثير من النقاشات العقيمة حول ما إذا كان أحد «يلوح بالفضيلة» أم «يلوح بالرذيلة»، بناء على طبيعة القيم التي يعبر عنها نبيلة كانت أم خسيسة. ولذا نرى وجوب تفادي المصطلح تمامًا.

أخيرًا، كثيرًا ما يتهم الناس آخرين بالتلويح بالفضيلة لشكّهم بأن الملوِّح المزعوم لا يؤمن حقًا بالرأي الأخلاقي الذي يقوله. بعَبارة أخرى، تتلخص التهمة في مشاركة المتهم بكلام رخيصٍ مراءٍ. فهو يكتفي بالتلويح دون أن يكلفه الأمر شيئًا، بمعنى أن على الآخرين أن يذعنوا لبعض المطالب الأخلاقية التي لا يؤمن

بها. يتسم هذا الهوس بالرياء بقصر النظر، ويجعل الناس يتجاوزون النظر إلى مشكلات أخرى تنجم من الحديث في الفضيلة للترويج للذات. يحدث بعض من أخطر المشكلات في الاستعراض الأخلاقي لأن المستعرض صادق غالبًا، كما سنرى. لكنه ينافق أحيانًا، فقد يستعرض المرء سواء أكان مؤمنًا بما يقوله أم لا.

قد لا يكون أي من هذه المخاوف وحده سببًا كافيًا لرفض مصطلح «التلويح بالفضيلة»، ولكنها مجتمعة تظهر أن المصطلح مضلل إلى حد ما، فلمَ لا نتجنب استخدامه؟

ومع ذلك، فإن علينا الاعتراف أن «التلويح بالفضيلة» يبدو مصطلحًا أفضل في ميدان واحد من الترويج الأخلاقي للذات؛ ونعني به السلوكيات غير اللغوية. لنقل، مثلًا، أن توزي يريد أن يظنه الناس مهتمًا بالبيئة للغاية، فيشتري سيارة پريوس ويقودها[أ].

(أ) تويوتا بريوس هي سيارة هجين متوسطة الحجم تنتجها شركة تويوتا للسيارات. تحوي السيارة محركين، أحدهما يعمل بالبنزين والآخر بالكهرباء. كما تحتوي على مجموعة بطارية أيون الليثيوم وذلك لتخزين الطاقة أثناء عمل المحرك البنزيني لاستخدامها عندما يتوقف ذلك المحرك، وذلك لتوفير استهلاك الوقود وتقليل تأثير السيارة الضار بالبيئة. (المترجمة)

ستبدو تسمية فعله هذا بالاستعراض أمرًا غبيًا، بل إن مصطلح «التلويح بالفضيلة» أدق، رغم أنه سيبقى مضللًا من بعض الوجوه التي ناقشناها. ولكن لأن هذا الكتاب يدور حول الوجه الحسن والوجه القبيح في الكلام في الأخلاق، فلن نشغل أنفسنا بنقاش الأشكال غير اللغوية للتباهي بالفضيلة.

الخلاصة

إن الاستعراض هو استخدام الكلام في الأخلاق للترويج للذات. وتبعًا لوصفنا الأوّلي لهذه الظاهرة، فهو يتضمن الرغبة (بقوة ما) بأن يُحسن الآخرون الظن بأخلاقك النبيلة، والمشاركة في الخطاب العام بهدف إشباع تلك الرغبة. ليس ضروريًا أن تعرف أنك تستعرض بغية الاستعراض، ولا يتعين عليك أن تكذب. وقد قلنا الكثير عن السمات العامة للاستعراض في هذا الفصل، لكن نقاشنا كان مجردًا بعض الشيء. سيفيدنا أيضًا أن نعرف شكل الاستعراض في الظروف الطبيعية. لذا سنقدم في الفصل التالي مساعدة تعين في فهم هذا؛ أي دليلًا ميدانيًا للاستعراض.

الفصل الثالث

الاستعراض: دليل ميداني

تشيع المحاولات لإثارة الإعجاب في وسائل التواصل الاجتماعي، وفي الأغلب لا يكون لهذا الأمر علاقة بالأخلاق. فيحاول بعض الناس، على سبيل المثال، أن يثيروا إعجاب الآخرين بذكائهم، وتتجلى إحدى الطرق لفعل ذلك في تصحيح عبارات الآخرين. يذكر صديق لك أن جبل K2[أ] هو ثاني أعلى الجبال على سطح الأرض، فتتدخل قائلًا «صحيح، ولكن ذلك من حيث الارتفاع فحسب، أما من حيث النتوءات الصخرية فهو لا يحتل مرتبة بين أعلى ٢٠ جبل». كما يضيف البعض تفاصيل لا داعي لها في قصصهم للإشارة إلى ذكائهم. وتذكر إحدى الزميلات بلا مبالاة، في خضم حديثها عن خلع ضرس العقل، إجراءها العملية في الأسبوع نفسه الذي أحرزت فيه الدرجة الكاملة في امتحان القبول في كلية القانون. وينشر البعض وثائق تظهر تحصيلهم درجات علمية متقدمة، ويندفع البعض في نقاش

(أ) ثاني أعلى جبل في العالم بعد إفرست، وأصعبها تسلقًا لوعورته وانحداره الشديد، يقع على الحدود بين باكستان والصين.

الأطروحة زاعمًا «آسف لتأخري. كان ستارڤنسكي يعزف على الإذاعة الوطنية العامة، ولا بد من الاستماع إليه حتى النهاية!» اعتاد مراهق أصبح أستاذًا للفلسفة في جامعة هارڤرد حمْل نسخة من كتاب الجمهورية لأفلاطون في أنحاء بروكلن متعمدًا إظهار الغلاف[1]. وقد يقضي شخص متوسط الذكاء حياته في استنباط طرق يتأكد بها من إدراك الآخرين تمامًا لمدى ذكائه.

ويصدق الأمر نفسه على الاستعراض. يستخدم الناس الكلام في الأخلاق بطرق إبداعية للإيحاء للآخرين بأنهم مثيرون للإعجاب أخلاقيًا. وقد عرضنا في الفصل السابق تفسيرًا نفسيًا عامًا للسبب الذي يدعو الناس إلى الاستعراض، وفي هذا الفصل سنتحدث عن كيفية فعلهم ذلك. وسنبين خمسًا من الطرق الشائعة للاستعراض: الاصطفاف، والتكثيف، والتلفيق[2]، وإظهار الانفعالات القوية، والتنحية. وسنستفيد من أبحاث علم النفس لشرح السبب الذي يجعل الاستعراض يتخذ هذه الأشكال.

ولكن نود أولًا أن نستبق وقوع اللبس. يضم هذا الفصل دليلًا ميدانيًا للاستعراض، وسنبين لك السبب الذي يجعل الاستعراض يتخذ شكل الغضب المفرط النبيل، مثلًا، لكننا لا نزعم أن المرء يستعرض كلما أظهر غضبًا مفرطًا. كما أننا لا نقدم

اختبارًا لمعرفة إن كان الشخص يستعرض. تذكر ثانية الشخص الذي يحصّل درجاتٍ علمية عليا لإثارة إعجاب الآخرين بذكائه، وهذا هو السبب الأساسي عند البعض للحصول على الشهادات العليا. ولكن سيكون خطأ واضحًا أن نخلص إلى أن كل من يحصل على هذه الشهادات يحاول استعراض ذكائه فحسب، فقد يستمتع البعض بالدراسة، مثلًا.

إن هدفنا إذن أن نبين لك كيف يبدو الاستعراض غالبًا، ولسنا نقصد تقديم منهج مضمون لتحديد حالات الاستعراض قطعًا.

الاصطفاف

لا بد أن كثيرين منا وجدوا أنفسهم يومًا عالقين في اجتماع يبدو أنه سيستمر إلى الأبد. والسبب المشترك للاجتماعات اللامتناهية هو تكرار ما قيل سلفًا. لماذا يتكلم المرء لقول شيء شُرح باقتدار قبلًا، وربما لعدد من المرات؟ ربما لم يكن شديد الانتباه، أو ربما أراد أن يُظن أن مشاركته مهمة بصورة ما، وإن كان ذلك دعمًا لفكرة شخص آخر. وربما أراد أن ينظر إليه على أنه لاعب جماعي، وزميل عمل لطيف، أو شخص ينسجم فكره مع قيم المنظمة. أيًا تكن الأسباب، فإننا عالقون هناك، مبعَدون عن أعمالنا الحقيقية حتى يسأموا.

يحذو الكلام في الأخلاق أحيانًا حذو الاجتماع الطويل. إذ يردد الناس نقاشات القضايا الأخلاقية بحماس لئلا يقولوا شيئًا أكثر من «صحيح!». نسمي هذه الظاهرة «الاصطفاف». وهو يحدث، مثلما يوحي الاسم، عندما يطرح أحدهم مشاركة في الخطاب الأخلاقي العام، فلا يفعل المستعرض شيئًا سوى إبداء موافقته على شيء قيل سلفًا. وعندما يستعرض المرء عبر الاصطفاف، فهو يحاول أن يدلي بدلوه أو إظهار انتمائه إلى الجانب الصحيح. وله أن يفعل ذلك بعدد من الطرق، فقد يصطف عبر تجديد تعليق أحدهم، أو تكراره كلمة بكلمة، أو إشارته إلى اتفاقه مع ما قاله الآخرون.

تسهل ملاحظة الاصطفاف في النقاشات التي تجري على شبكة الإنترنت. لنفترض، مثلًا، أن عددًا لا يحصى من المشاركين في سلسلة نقاشات قد أشاروا بحماس إلى ضرورة إنشاء عريضة للمطالبة بالعدالة. إن أهداف المجموعة جلية للغاية سلفًا، ولا حاجة لمزيد من النقاشات حول الأمر، ومع ذلك يضيف أحدهم ما يلي:

> أريد أن أكرر ما قاله الآخرون. فهذه العريضة مهمة لقضية العدالة ويسعدني ويثير حماسي أن أدعمها. نحن بحاجة لإظهار أننا نقف على الجانب الصحيح من التاريخ. أتحرق شوقًا للتوقيع!

يشـمل الاصطفـاف أحيانًا سـلوكًا أسـوأ، مثلمـا يركز الناس على وسـائل التواصل الاجتماعي في لحظة حنقهم على مخترق وحيـد لعـرف متفـق عليـه فيلومـه الجميـع ويهينونه علـى الملأ. يستمر هذا عادة إلى أن ينجح المصطفون في استخلاص تصريح مـن ضحيتهـم بالندم، ثم يحكمون على التصريح «بأنه غير كافٍ، ومتأخر جدًا»، ثم يتصيدون خروقات جديدة من أجل المزيد من الاصطفاف.

ولنتأمـل قضيـة كيزيـا دام، مثـالًا عـن الاصطفاف فـي عالـم الواقـع، وهـي مراهقـة بيضـاء شـاركت صـورًا لهـا علـى مواقـع التواصـل الاجتماعـي وهـي تلبـس ثوبًا تقليديًـا صينيًـا ضيقًا في الحفلـة الراقصة. علّق أحد المسـتخدمين علـى صورها قائلًا «إن ثقافتي ليسـت ثوبًا لحفلتـك اللعينة»، وكان فـي عبارته تلك نداء للتكالـب علـى دام [بتهمـة] الاسـتحواذ الثقافـي. أعيـدت تلـك التغريدة بعد ذلك أكثر من أربعين ألف مرة[٣].

اتخاذ الاستعراض شكل الاصطفاف أمر منطقي للغاية. فإن أردت أن يظـن الآخرون أنك تشـاطرهم قيم جماعتك المختارة، فـإن الخطة الواضحة لإشـباع تلك الرغبـة تكمن في إظهار رأيك علنًـا، وإن لـم يضف ذلك شـيئًا إلى النقاش. وإضافـة إدانتك في اصطفـاف لإهانة أحد ما طريقة بسـيطة زهيدة الثمن لنشـر آرائك الأخلاقية.

يحاول المستعرض الذي يصطف في حالات كهذه أن يوضح انتماءه إلى الجانب الصحيح. ويؤمن في كثير من الحالات أن المستهدف مذنب يستحق الازدراء. ويحدث كثيرًا أن ما تحتّمه عليه الأخلاق يتزامن مع فرصة سنحت له لإثبات مزاياه السامية.

ولكن ثمة سبب وجيه للظن أن بعض المستعرضين الذين يصطفون ليسوا أكيدين، بل مرتابين بمعنى الكلمة، في أن الضحية الحالية يستحق التشهير، ولكنهم يُسهمون في الاصطفاف على أية حال، ليظهروا بمظهر المحترمين في أعين أقرانهم.

عرف علماء النفس منذ وقت طويل أن الناس عادة يعبرون عن اتفاقهم مع الآراء العامة لجماعتهم، وإن كانوا يخالفونها الرأي سرًا. وأظهر عالم النفس الاجتماعي الرائد سولومن آش هذا بدقة في عمله المعروف حول سلوك الامتثال الاجتماعي[٤](أ). ففي تجربته الشهيرة، وُضع مشترك وحيد في جماعة فيها عدد من الممثلين الذين تصرفوا وفقًا لنص قدمه لهم صاحب التجربة.

(أ) يقصد بسلوك **الامتثال** أو الاتّباعية أو الإمعية أن يرى الفرد بعض أفراد المجتمع يتصرفون خطأً في موقف ما، ثم يتبعهم بالرغم من تيقنه من خطأ موقفهم، لعدم رغبته في مخالفة الأكثرية والشذوذ عنهم. (المترجمة)

(يسمي علماء النفس هؤلاء الممثلين «بالحلفاء»). قدم الحلفاء عامدين (وبوضوح) إجابات غير دقيقة حول الطول النسبي لخطوط معروضة أمام الجماعة. كثيرًا ما عبر المشاركون عن موافقتهم على الإجابات غير الدقيقة (حوالي ٣٦ بالمئة من عدد المرات)، وإن اعترفوا لاحقًا أنهم لم يتفقوا معها[٥].

أحجم الناس في البيئة المصطنعة قليلة الخطورة، وبتوجيه سؤال بسيط إليهم، أن «يفتعلوا المشاكل» على حد تعبير أحد المشتركين، من خلال مخالفتهم للجماعة. وقد تضمنت نسخ أخرى من التجربة زرع حليف واحد مخالف في أغلبية تقريبية، وأظهرت النتيجة أن المشاركين كانوا أميل للتعبير عن آرائهم الحقيقية[٦]. والمثير للاهتمام أن المشاركين في هذه النسخة من التجربة زعموا أن وجود مخالف آخر لم يسهّل تعبيرهم عن الاختلاف بالرأي. غير أن مخالفة رأي الأغلبية كان سائدًا بوجود زميل مخالف أكثر مما كان عليه في عدم وجوده؛ لذا فإننا لسنا واعين بالضرورة لمدى تأثرنا بضغط الامتثال.

نود أن يظننا أقراننا محترمين، مثلما نود أن يرى الآخرون أننا خير من يحكم على طول الخطوط [في التجربة المذكورة آنفًا]. وكذا سيستعرض الأشخاص الذين يضمرون تحفظات حول مسوغات الاصطفاف لاستغلال الحدث على أية حال.

تشير دراسات آش حول سلوك الامتثال الاجتماعي أن الكثير من المستعرضين سيواصلون الاصطفاف، وإن كانوا يضمرون تحفظات. لكن الكثير من الاصطفاف سيتضمن تعييرًا علنيًا بذيئًا. أسيغالي الناس إلى هذا الحد لإثبات أنهم يقفون على الجانب الصحيح، وإن لم يكونوا على ثقة من أن ضحية تقريعهم المخيف قد ارتكب خطأ؟[٧]

عزز عالم الاجتماع روب وِلِر وزملاؤه، في دراسات حديثة، نتائج [أبحاث] آش، وأثبت أن الناس ينزعون إلى المغالاة فعلًا[٨]. فقد قيّم المشاركون في إحدى الدراسات نوعًا من النبيذ بأنه أفضل بكثير من النوع الآخر (المطابق) خضوعًا لضغط اجتماعي، رغم حكمهم في سريرتهم بتماثل النوعين. وواصل الكثير من هؤلاء المشاركين أنفسهم بإدانتهم علنًا للعضو الشاذ عن المجموعة الذي قيّم النوعين تقييمًا متماثلًا. بعبارة أخرى، يعاقب الناس الآخرين الذين يشذّون عما يعد رأيًا عامًا، وإن كان المعاقِبون لا يتفقون حقًا مع هذا الرأي[٩]. يسمي ولر وزملاؤه هذا «بالفرض الزائف للمعايير». يبدو هذا سلوكًا غريبًا في ظاهره، فلماذا يعاقب الناس الآخرين لاعتناقهم آراءً يعتنقونها هم أنفسهم؟

يشـرح ولر وزملاؤه أن الناس عندمـا يكيفون آراءهم العلنية لينسـجموا [مـع الآخريـن] ويتفـادوا النقـد، فـإن مـا يقلقهـم هو ظهورهـم بمظهر المنافقين الانتهازيين. ولكن كيف تقنع الآخرين بصدقـك وإن كنـت تقر الجماعة على رأيهـا؟ إحدى الطرق التي سـتظهرك أكثـر جديـة فيما تقـول أن تضعه موضـع الفعل، أي أن تعـزز القـول بالفعـل. ولـذا كان لـدى المرتابيـن في سـرهم حل طبيعي: معاقبة المخالفين.

إن كنـت تتعمـد عقـاب الأشـخاص الذيـن يعتنقـون «الرأي الخاطـئ»، فأنت تبدو مقنعًا أكثر بأنـك مصدق حقيقي. والنتيجة هـي «آليـة التعزيـز الذاتـي»؛ أي أن يدافع المرء عـن آراء ليتجنب النقـد، ثـم ينتقـد الآخرين ليتجنب الشـك بعدم إخلاصـه. حينها يـراك الآخرون تعاقب الناس على «آرائهم الخاطئة»، ويَخلُصون أن عليهـم الانضمـام أيضًـا لمعاقبـة الآخريـن. وقد ينتهـي الأمر بقطاع كبير من «المؤمنين الحقيقيين» في بعض الحالات، لا إلى الموافقـة علنًـا علـى رأي لا يعتنقونـه فحسـب، بـل إلـى عقـاب الآخرين على عدم اعتناقهم له!

قد يسـاعد هذا الوصف لفرض المعيار في شـرح ما تراه في وسـائل التواصـل الاجتماعـي مـن اصطفـاف. كـم تحدّث فـي الأخلاق أناس يبحثون عن الانتماء؟ كم من الأشخاص الذين لم

يروا في سرائرهم أن لبس ثوب صيني تقليدي إلى حفلة راقصة يعني استحواذًا ثقافيًا مسيئًا، لكنهم وافقوا المصطفين، لأن هذا ما يؤمنون أن جماعتهم تطلبه منهم؟ الإجابة عن هذا صعبة[١٠].

يكون الضغط الواقع على شخص ما ليمتثل لسلوك جماعة أقوى حين تكون عضوية تلك الجماعة جزءًا مهمًا من الهوية الاجتماعية. ويصدق هذا بخاصة على الأعضاء الجدد في المجموعات. ففي الأخويات والأندية، مثلًا، يحكم المنتسبون على أنفسهم بالاتفاق مع النمط في مجموعتهم في بداية انضمامهم أكثر مما يفعلون لاحقًا[١١]. بعبارة أخرى، إنهم يمتثلون ليشعروا بمطابقتهم لمفهومهم الذاتي بوصفهم أعضاء جماعة. ويسهل تصور أناس يتبنون آراء أخلاقية مستحسنة ضمن الجماعة ويعبرون عنها لأسباب مماثلة.

يجازف الذين يخفقون في الامتثال الكلي بالوقوع ضحية لما يسميه علماء النفس تأثير الخروف الأسود[١٢][أ]. مما لا

(أ) يقصد به ميل أعضاء مجموعة إلى الحكم الإيجابي على أعضاء المجموعة المحبوبين، والحكم السلبي على أعضاء المجموعة المنحرفين بصورة أقسى مقارنة بأعضاء المجموعة الأخرى. يقابله في الثقافة العربية «البطة السوداء» الذي يقصد به فرد حامل لقيم ومعتقدات تختلف عن بقية السرب. (المترجمة).

عجب فيه، أن الناس يطلقون أحكامًا إيجابية للأعضاء ذوي المكانة العليا في مجموعتهم، أكثر مما يفعلون تجاه أشخاص ذوي مكانة عليا في مجموعات أخرى. كما أنهم يطلقون أحكامًا سلبية على ذوي المكانة الدنيا أو الأعضاء الشاذين في مجموعتهم، أكثر مما يطلقونها على أمثال هؤلاء بين أعضاء المجموعات الأخرى. يبدو هذا معقولًا إن فكرت به. فقد يثير إعجابك أعضاء عنيدون من الحزب السياسي المعارض في أمر واحد على الأقل، فهم أصحاب مبادئ وإن كانوا مخطئين. بل يمكن للأعضاء المعتدلين من الحزب المعارض أن يكونوا مفيدين، فهم عقلاء عند تحولهم لدعم سياسات تروق لك. لكن الأعضاء «الشاذين» من حزبك بحاجة إلى تنظيم أنفسهم، ألا يعلمون على أي جانب يقفون؟ تذكر، مثلًا، كيف تحدث بعض الجمهوريين ثابتي الجنان عن السناتور جون ماكين عندما انتقد الرئيس ترامپ، أو كيف يتحدث الجناح التقدمي للحزب الديمقراطي عن الرئيس كلنتن وأجندة يسار الوسط التي سعت إليها إدارته في تسعينيات القرن الماضي. بوسعك أن ترى فعالية تأثير الخروف الأسود في الحالتين.

بعبارة أخرى، إن تساوت الأحوال الأخرى، فإن أسوأ ما تكونه تبعًا لأعضاء مجموعتك هو أن تكون الخروف الأسود،

وهـذا أسـوأ من عـدم انتمائك إلـى المجموعة فـي المقام الأول. حين يناقش أشخاص من عصبتك مسألة أخلاقية، تكون المخاطر أعلى. فتصبح الزلة البسيطة أمرًا كبيرًا وتضع مكانتك في الجماعة موضـع الشـك. ولـذا، يجـدر بـك أن تكـرر وتذكّـر الجميع أنك معهم، وإن تحفظت على ما تفعله الجماعة.

قد يعترض أحدهم قائلًا إننا نزعم أن كل التصريحات حول التكافل هي حالات للاستعراض. ومع ذلك، عند إظهارك تكافلًا مع قضية أو مجموعة من الناس، فإنك تصرح تصريحًا أخلاقيًا- تصريحًا لا يضيف على الأغلب شيئًا إلى ما قاله الآخرون سلفًا- لا لشيء إلا لإعلان آرائك الأخلاقية. إن المغزى برمته من إظهار التكافل هو تمييز نفسك صراحة بوصفك داعمًا لبعض الأشخاص أو الجماعات المحرومة، مثلًا، فيرى الناس اتخاذك هذا الموقف. ولكن لا ضير طبعًا في إظهار تكافل المرء مع القضايا المستحقة، لذا إن كان وصفنا يحكم على تصريحات كهذه بأنها مظاهر نمطية للاستعراض، فتلك مشكلة.

نتفـق أن جـل عبـارات التكافـل جديـرة بالثنـاء، ووصفهـا بَالاسـتعراض يجانب الصـواب. لكن نوع عبـارات التكافل التي في أذهاننا هي التي تحرضها أساسًا رغبة لمساعدة الذين يتضامن معهـم المتحـدث. والقول إن المتحدث يأمل بأن يشـار إليه على

أنـه ذو رأي أخلاقـي وصـف ناقـص ومضلـل لدافـع المتحدث. سـيراود شـخص كهـذا شـعور بالإحبـاط بالضرورة، بل سيشـعر بقليـل مـن الذنب إن كان هو المنتفع الوحيد مما قال. ومن ناحية أخرى، فقد لا يعتري المستعرض كدر كبير، بل سيسره أنه جذب الانتباه الذي يسعى إليه، وسيشعر بالإحباط إن فشلت محاولته[١٣].

التكثيف

فـي النصف الثاني من القرن العشـرين، انخـرط الأمريكيون والسـوفييت في سـباق تسـلح نووي. إذ في بداية الثمانينيات من القـرن نفسـه، خـزّن كل جانـب عشـرات الآلاف مـن الـرؤوس النوويـة[١٤]. مـا الـذي حـرض التسـابق إلـى التسـلح؟ الرغبة في تجنب تفوق الآخر[١٥]. لم يقل السوفييت لأنفسهم بعد إنتاج كل قنبلـة جديـدة، «بلـى، هذا هـو العدد الـذي يجدر بنـا امتلاكه من القنابـل، لذا يمكننـا التوقف الآن». بل اسـتمروا عوضًا عن ذلك فـي صنـع القنابل ومراكمـة المزيد من الـرؤوس النووية أكثر مما يملكـه الأمريكيـون. كانت تلك منافسـة، وكل جانـب يحاول أن يسبق الآخر.

كثيرًا ما يتحول الكلام في الأخلاق إلى سباق للتسلح، حيث يقـول النـاس عبـارات قويـة أكثـر فأكثـر حـول الموضـوع محل النقاش. لنسمِ هذا بالتكثيف. عندما يلجأ الناس إلى التكثيف فهم

لا يحاولـون الوصـول إلى العبارة الأخلاقيـة الصحيحة، أكثر من محاولة السوفييت والأمريكيين إنتاج العدد المناسب من القنابل. بل إنهم يحاولون أن يسـبقوا الآخرين، وما يدفعهـم هو الرغبة في أن يكونوا أكثر إثارة للإعجاب من الناحية الأخلاقية. لذا يمعنون فـي إطلاق عبارات أخلاقية قوية للتلويح بأنهم أكثر انسـجامًا مع قضايـا العدالـة، وأن الآخريـن لا يفهمون أو لا يقـدّرون اختلاف الموقف أو خطورته.

يتخذ الاستعراض كثيرًا شكل التكثيف. تأمل الحوار الآتي:

آن: نتفق جميعًا على أن سـلوك السناتور خطأ، وأنها يجب أن تخضع للرقابة العامة.

بن: أوه، أرجوك. إن كنا نهتم لأمر العدالة حقًا، فعلينـا السـعي إلـى عزلهـا مـن منصبهـا. لا يمكننـا التساهل مع سلوك كهذا، ولن أدعمه.

تشـب: بوصفـي امـرأً ناضـل طويـلًا مـن أجل العدالـة، فإني مؤيد لهذه الاقتراحات. ولكن أيعرف أحدكـم القانون الجنائي فـي هذه القضية؟ أقترح أن نسـعى لإصـدار تهم جنائية. علينا جميعًا أن نحسـن الفعل، ولنتذكر أن العالم يراقبنا.

لماذا يتخذ الاستعراض هذا الشكل؟ كثيرًا ما يتخيل الناس أنهم يشغلون مكانة ما بالمقارنة مع الآخرين. ويسمي علماء النفس هذا «بالمقارنة الاجتماعية»[١٦][أ]. فنحن نقيّم جاذبيتنا أو حس الدعابة عندنا، على سبيل المثال، بالإشارة إلى جاذبية الآخرين أو ظرافتهم. إذ يظن معظمنا أننا مثيرون للإعجاب أخلاقيًا، كما ذكرنا في الفصل الثاني.

كثيرًا ما نحكم على نقائنا الأخلاقي النسبي قبل سماع آراء الآخرين، وحين نسمع آراءهم (أو ما يصفون به أنفسهم على الأقل)، يكون عندنا خياران. أن نقبل أننا عاديون في أخلاقنا ونحتفظ بآرائنا كما هي، أو أن نغير آراءنا قليلًا (أو طريقة عرضنا لها)، لاستبقاء مكانتنا بوصفنا المثال الأخلاقي ضمن الجماعة. يفضل الكثيرون الخيار الثاني، وهكذا فإن ما بدا مرة رأيًا معقولًا يجب استبداله الآن لصالح شيء أدق.

عد إلى الحوار السابق لتعرف كيف يحدث ذلك. لا بد أن كلًا من آن وبن وتشب، قبل بدء ذلك النقاش، رأوا أنفسهم جديرين بالاحترام من الناحية الأخلاقية في قضايا العدالة. ثم

(أ) نظرية طرحها عالم النفس الاجتماعي ليون فيستنغر عام ١٩٥٤، و وتنص على أننا نقيّم آراءنا وقدراتنا وقدراتنا من خلال مقارنتها بآراء الآخرين. (المترجمة)

أبـدت آن رأيهـا، وحالما قدمت آن تحليلها الأخلاقي، تعين على بن وتشب أن يتحركا لاستبقاء مكانتهما المتوقعة ضمن الجماعة. بـل عليهمـا أن يكثفـا مشـاركتهما، وإلا كانـا كمـن حاصـره أحد بكفاءتـه الأخلاقيـة الفائقـة. سـينزع بـن وتشـب إلى الدفـع بآراء الجماعـة نحـو أحـد الأطـراف، وإن أرادت آن أن تكـرر ثانيـة، فسـينتهي بهـا الأمـر إلـى تغيير رأيهـا لتديـم الصورة التـي ترغب بعرضهـا. فقد كانت تؤيد السـعي لإصـدار تهم جنائيـة منذ البدء كمـا تـرى، لكن الأمر شـديد الوضوح حـد أنها لم يخطـر لها أن تذكره.

رغـم أن مثالنـا عـن التكثيـف يسـتثمر ردود الفعـل القويـة المنتقـدة، فقـد ينجـم عنه تصريحـات قويـة إيجابيـة. فقد يصف شـخص سلوك أحدهم «بالشـجاع الحقيق بالإعجاب»، في حين يـرى آخـر أن «ذلـك الفعل لم يكن شـجاعًا فحسـب، بـل الفعل الأشـجع والأكثـر إيثـارًا ممـا شـهدته في حياتـي». هنـا أيضًا، قد يستغل التكثيف للإيحاء بأن ذلك الشخص جدير بالاحترام؛ وأنه قادر على تمييز قديسي الأخلاق الذين يُغفل عنهم بلا وجه حق.

فـي نقـاش دائر بين كثير مـن الناس ممن تدفعهـم الرغبة في التقدير، نتوقع سـباق تسـلح أخلاقي. يبين التكثيـف السبب الذي يجعل الكثير من الحوارات حول الأخلاق والسياسـة تخرج عن

نطاق السيطرة بسرعة. وما يبدأ بوصفه خلافًا في الرأي حول التعرفة، الجمركية ينتهي بنعت أحدهم لآخر، يتفق معه في الكثير من القضايا الأخلاقية، بالنازي.

هل يغير الناس أحكامهم الأخلاقية المعلنة ليبدوا بمظهر ما؟ يبدو ذلك. أظهر عالما النفس سارا روم وپول كونوَي أن الناس يغيرون أحكامهم الأخلاقية المعلنة (لا السرية) بناء على ظنهم بأن ما يتوقعه الآخرون منهم هو إظهار الحماس، أو التنافس[17]. ويجب ألا نفترض أن كل قول في الأخلاق يقوله الناس على الفيسبوك هو الرأي الذي يعتنقونه بقوة ويتدارسونه بعناية. كثير من المزاعم الأخلاقية يطلقها بشكل مدروس أناس يأملون أن يدفعوك لتراهم بصورة محددة.

ولكن ليس كل نقاش «منطوٍ على التكثيف» مدفوعًا بالاستعراض طبعًا. فقد يقول الناس أحيانًا تصريحات أقوى؛ لأنهم يختلفون في الرأي مع آخرين ويحاولون الاقتراب أكثر من حقيقة الأمر. إن رأيت أحدًا يقول رأيًا تعوزه الحماسة حول العبودية، فالأجدى معارضته برأي أقوى. ويصعب تحديد إن كان ما تراه مزاعم قوية بنيّة خالصة، أو أن ما تراه سباق تسلح أخلاقي يشعله الاستعراض. ولكن صعوبة تحديد الفرق لا تلغي وجود الفرق.

التلفيق

في الحكاية الخرافية «الأميرة وحبة البازلاء»، لهانز كريستيان أندرسن، يبحث أمير عن أميرة حقيقية لتكون زوجة له. لكنه رغم كل محاولاته يفشل دومًا في العثور على زوجة مناسبة. وذات ليلة، ظهرت شابة عند بوابة المدينة تبحث عن مأوى من العاصفة، زاعمة أنها أميرة حقيقية. وبعد أن دعيت للإقامة، اختبرت الملكة ادعاء الشابة بانحدارها من أصول ملكية، فوضعت لها حبة بازلاء تحت كومة من عشرين مفرشًا، وعشرين فراشًا من الريش لتنام عليها الشابة. ولما سألوها صباحًا كيف نامت، قالت: «أوه، كانت ليلة سيئة. لم يغمض لي جفن طوال الليل. السماء وحدها تعلم ما كان في الفراش. كأنني نمت على شيء قاسٍ، وجسمي كله مبقع بالأزرق والأسود هذا الصباح. هذا فظيع!» فأدركت العائلة المالكة أنهم وجدوا ضالتهم، «فلا أحد إلا أميرة حقيقية سيكون له بشرة رقيقة كهذه»[18](أ).

(أ) في حكاية خرافية هندية اتخذ تصوير هذه الرهافة الحسية شكل مباراة «من أجل الوصول برهافة الحس إلى أقصى درجة. فيحكى مثلًا أن زهرة اللوتس سقطت في حجر ملكة رقيقة فجرحتها وسببت لها الإغماء، وكذلك أصابت أشعة القمر جسم ملكة أخرى بالقروح. وسمعت ثالثة صوت مدفع فأصيبت بدمامل. وقد حازت الملكة =

ما يجعل القصة مسلية أنه لا يمكن لأحد بالطبع أن يبلغ هذا الحد من الحساسية. يهزأ أندرسن باختبار سخيف للحساسية لتأكيد السمات الملكية. ومع ذلك يحاول البعض توكيد سماتهم الأخلاقية بإظهار درجة مماثلة من الحساسية تجاه المشاكل الأخلاقية. وكثيرًا ما ينجم عن هذا أقوال زائفة حول وجود مشكلة أخلاقية، في عدم وجود واحدة حقًا. نسمي هذا التوظيف الضال للكلام في الأخلاق بالتلفيق. إذ يعرض المشاركون في الخطاب الأخلاقي أحيانًا شكاوى أخلاقية زائفة، مثلما يختلق محامٍ تهمًا مزورة ضد مشتبه به. والتلفيق أداة نافعة للمستعرضين، إذ يحاولون من خلالها أن يثيروا الإعجاب بأخلاقهم، باعتراضهم على صفات العالم التي تبدو ضئيلة القيمة أو ساذجة أو جديرة بالثناء في أعيننا نحن معشر بسطاء الأخلاق. إنهم، لكونهم أميرات في الأخلاق، أكثر إحساسًا بالظلم من البقية. لاحظ أن التلفيق، على خلاف الاصطفاف والتكثيف، يتطلب قول أشياء كاذبة في الأخلاقيات. يمكنك الاصطفاف بتكرار رأي أخلاقي متطرف لكنه حقيقي، ولكن إن أردت التلفيق فليس لك إلا الكذب.

= الأخيرة على الجائزة بوصفها أكثرهن حساسية، فقد اتضحت حساسيتها عن طريق السمع، في حين أن الملكتين الأخريين ظهرت حساسيتهما عن طريق اللمس». الحكاية الخرافية، فردريش فن ديرلاين، ترجمة د. نبيلة إبراهيم، دار رؤية٢٠١٦، ص٢٢١. (المترجمة)

للأسف، يشيع في الخطاب الأخلاقي العام دافع التلفيق. ففي عام ٢٠١٤، مر الرئيس أوباما باثنين من سلاح البحرية وردّ تحيتهما حاملًا كوب القهوة. ولكن نظام التشريفات العسكري العادي يحرّم أداء التحية أثناء حمل شيء باليد. فهب المعلقون المحافظون لكيل نقد أخلاقي لأوباما، فقال كارل روف: «المراد أنني سأتنزه هناك حاملًا كوب الشاي، وأمنحهم [التحية] القديمة...، أعني أي قلة احترام هذه؟»[١٩]. وقدم بريتبارت تقريرًا بعنوان «'تحية أوباما باللاتيه' العديمة الاحترام صادمة ومهينة»[٢٠]. يتطلب الأمر الكثير من الحساسية ليقلق المرء بقدر ما فعل البعض حول خرق ثانوي لتقليد عسكري. لا نزعم أننا نعرف إن كان روف وغيره مستعرضين، لكن هذه الشكوى الأخلاقية مختلقة قطعًا.

يجسد التلفيق ما تسميه الفيلسوفة جوليا درايفر بالحكمة الأخلاقية، أي «الاستخدام المحظور للنقاشات الأخلاقية»[٢١]. ويتخذ الوعظ أحيانًا شكلًا متطلبًا جدًا أو مفرط الصرامة. فقد تعظ بقولك، على سبيل المثال، إن سلوك الطريق الأكفأ عند القيادة واجب أخلاقي، لا القيادة نصف ميل في انعطافات مستهلكة للوقود لأن الطريق أجمل منظرًا! ويستغل شكل آخر من الوعظ قضايا غير أخلاقية، فيجعلها أخلاقية. تقدم درايفر

مثالًا لرجل مسن يرد بازدراء على عرض أقل من السعر المطلوب في بيته، متهِمًا المشتري المحتمل بمحاولة استغلال كبار السن[٢٢].

يستخدم علماء البيئة مصطلح «أنواع مجتاحة» للإشارة إلى أنواع ليست من سكان نظام بيئي ما، بل بوسعها الاستيلاء والسيطرة عليه. وإن بدأت بذلك، تسببت بخلل بيئي وهلاك الأنواع الأخرى. لعل مثال كودزو[أ] مألوف لدى كثير من القراء الأمريكيين. إنها نوع من النباتات المعترشة من نبات اليابان، جُلب إلى أمريكا الشمالية للحد من انجراف التربة. غير أنه انتشر بسرعة في أنحاء الإقليم، متسببًا بخنق وقتل ملايين الفدادين من الأشجار والأجمات الواطنة. ولو قدت في أنحاء جورجيا أو ولايتي كارولينا، لرأيت مئات الأميال من الكودزو تحد الطريق السريع. إن ميلنا للوعظ يشبه الكودزو، إذ حالما يبدأ البحث عن مشكلات جديدة يصبح التوقف صعبًا. وقد لاحظ الفيلسوف والمصلح الأخلاقي البريطاني جون ستِوَرت مِل هذه النزعة في

(أ) نوع من الكشت أزهاره تميل إلى الزّرقة البنفسجيَّة الموشّحة بالأبيض. جذوره درَنيَّة مأكولة، سوقه صناعيَّة نسيجيَّة، بزوره وأوراقه علفيَّة. وهو من النّباتات الّتي تُزرَع في المناطق المُعرَّضة للحتّ، لأنّها تتشبَّث بالتُّربَة، وتمنع انجرافها. (المترجمة)

القرن التاسع عشر وكتب قائلًا: «لا يصعب، بالأمثلة الوفيرة، إظهار أن واحدة من أكثر النزعات البشرية شيوعًا توسيعُ حدود ما قد يدعى السياسة الأخلاقية حتى تتعدى على أكثر الحريات الفردية شرعية»[٢٣].

ويستوجب التلفيق ارتكاب خطأ بحق الأخلاقية. لكنك لست بحاجة للاستعراض لتقول شيئًا كاذبًا في الأخلاق، فهي معقدة، ويخطئ الناس أحيانًا رغم بذلهم الجهد لفعل الصواب. ولكن المستعرض، حتى في محاولته فعل الصواب، يسعى لإظهار صورة فاضلة مثيرة للإعجاب عن نفسه، وغالبًا ما يتعارض هذا مع فعل الصواب.

يسهل معرفة السبب الذي يجعل الاستعراض يتخذ شكل التلفيق. إذ يتلهف المستعرض لإظهار احترامه الأخلاقي، ويتلهف غالبًا إلى إطلاق اسم المشكلة الأخلاقية على أمور لا يراها الآخرون كذلك (وهم على صواب). وإذا كانت الرغبة في نيل التقدير تقود الناس أحيانًا إلى تحديد مشاكل أخلاقية حقيقية ولفت الانتباه إليها، فتلك مكاسب سهلة المنال بالنتيجة. أي إن حالات ارتكاب الأخطاء المنطقية التي يسهل تحديدها ستكون معلنة، لكن المحرض على اكتشاف (أو تلفيق) تهم أخلاقية جديدة حاضر دومًا، وهكذا سيتجه البعض نحو التلفيق.

يستغل المستعرض الذي يختلق مطالب أخلاقية حقيقة أن توجيه التهم الأخلاقية قد يكون أداة فاعلة في إدارة انطباع الآخرين عنه[٢٤]. وتظهر الدراسات أن الاتهامات العلنية لا تقلل ثقة الآخرين بالمتهم فحسب، بل تزيد ثقتهم بموجِّه الاتهام[٢٥]. فإطلاق الاتهامات، وبخاصة في أمر تجاوزه الآخرون، يشير إلى تمتع موجه الاتهام بمعايير أخلاقية رفيعة.

قد يصعب إدراك فكرة التلفيق. وقد يساور القلق البعض بأننا نقول إن أي مطلب أخلاقي جديد أو لا يحظى بالرواج مختلق. لكننا لا نرى هذا قطعًا، مع أننا لا ننكر أن الرأي العام كثيرًا ما يغفل عن المشكلات الأخلاقية، ولذا فإننا بحاجة إلى أشخاص ينبهونا إلى الظلم الذي غفل عنه الآخرون. كانت آراء حول بعض الموضوعات، لنقل الجنوسة والجنسانية الشائعة الآن، مثيرة للجدل إلى حد بعيد قبل عقود، وهذا يعني أن بعض المخاوف الأخلاقية جديدة وصادقة.

ولكن ثمة بِدَع أخلاقية مصطنعة وريادة أخلاقية بقصد نيل التقدير. فيمكن أن يكون التلفيق، شأنه شأن كثير من الأشكال الأخرى للاستعراض، صعبًا في تمييزه – إن لم يكن مستحيلًا – عن الكلام الأخلاقي المطروح بنوايا حقيقية. وإن كنت مهتمًا

بإثارة إعجاب الاخرين، فإن دوافع التلفيق واضحة، وسنتوقع أن يفعل الاستعراض الأمر نفسه تمامًا.

الانفعالات القوية

في مشـهد شـهير من فيلم شبكة للمخرج سـدني لومت عام ١٩٧٦، يختم منسق الأخبار الفاسد هورد بِل تشْدقه حول الفساد الأخلاقي بالإيعاز إلى مشاهديه ليتجهوا نحو نوافذهم ويصرخوا بعبارة «إنني أستشيط غضبًا، ولن أقبل بهذا بعد اليوم!» واحدًا تلو الآخر، أخرج مشـاهدوه رؤوسـهم من نوافذ شققهم ووقفوا على سلالم الحريق. فصرخوا ونفّسوا عن غضبهم، وقد أثار حماسهم سماع جيرانهم غاضبين مثلهم.

إن تقنيتنا في إظهار الغضب قد تطورت منذئذ. ولسنا بحاجة للصراخ خارج النوافذ لنجرب الغضب المشترك. وللجميع الآن منتدى افتراضي ينفسون فيه عن غضبهم متى شاؤوا. ففي مارس عام ٢٠١٨، بلغ عدد المستـخدمين النشـطين يوميًا في الفيسبوك ١,٤٥مليار مسـتخدم[٢٦]، ينشـرون قرابة ٦٨٤٠٠٠ منشـورًا كل دقيقة[٢٧]. وفي تويتر بلغ عدد المشـتركين النشـطين شـهريًا ٣٣٠ مليون مستخدم[٢٨]، ينشرون قرابة ٥٠٠ مليون تغريدة كل يوم[٢٩]. تسّـهل منصـات التواصل الاجتماعي علـى الجميع الإعراب عن غضبهم من آخر النزاعات السياسية أو زلات المشاهير.

لكنك لست بحاجة إلى الدخول إلى مواقع التواصل الاجتماعي لترى الغضب. أدر قنوات الكيبل الإخبارية، أو اقرأ أعمدة الرأي في صحيفتك المحلية، إذ تعج وسائل الإعلام الموالية تحديدًا بالأشخاص الذين يعبرون عن أقصى درجات الغضب طوال ساعات اليوم. وقد درس العالم السياسي جيفري بِري وعالمة الاجتماع سارا سوبراج عام ٢٠٠٩، ولمدة استمرت عشرة أسابيع، نشرات الأخبار الأمريكية في قنوات الكيبل، والبرامج الحوارية على الإذاعة الوطنية، والمدونات السياسية والإيديولوجية، وأعمدة الرأي العام في الصحف من مختلف الأطياف السياسية. فوجدا شكلًا من أشكال الغضب عُبر عنه في ٨٩,٦ بالمئة من مئات المواد التي شملتها عينة دراستهما[٣٠].

وإن تحدثنا عن «الحنَق»، تبادر إلى أذهاننا شكل بعينه من الغضب الذي يتضمن الأخلاق. قد تغضب لأن السماء أمطرت في يوم ميلادك، أو لأن پلوتو ليس كوكبًا. لكننا مهتمون بالحنق الفاضل على وجه الخصوص. ونعني به ما ينتابك من شعور حين تسمع بمقتل طفل على يد سائق مخمور، أو قصف بناية مليئة بالمدنيين بهجوم طائرة من غير طيار.

نعبر أحيانًا عن الحنق الفاضل تعبيرًا مباشرًا فنقول: «أنا حانق! لبس أوباما بزة لونها ضارب إلى الصفرة في مؤتمره

الصحفي حول الدولة الإسلامية [داعش]. ألا يخجل؟ #notmypresident»[أ]. ولكن الحنق يُعبر عنه بأشكال أخرى عديدة: من مثل النبز بالألقاب، والسخرية، والإهانة وإظهار الانفعالات (كالصراخ، والصياح، والهياج والحظر على الفيسبوك)، والكلام النابي، والجدال الحاد والغلوّ والإفراط في تزييف الحقائق[٣١]. وإن كان ما ينشر على مواقع التواصل عندك يشبه ما ينشر عندنا، فقد رأيتَ كل ذلك.

كثيرًا ما يتخذ الاستعراض شكل التعبير عن الحنق وغيره من الانفعالات القوية، وهذه وسيلة أخرى لإدارة انطباعات الآخرين عما يضمره في نفسك. ومن أجل فهم آلية عمل هذا علينا أن نناقش علم النفس قليلًا.

سبرت عالمة النفس لِندا سكيتكا، على امتداد العقد الماضي، ما تسميه «القناعات الأخلاقية»، (تعرف أحيانًا بالتفويض الأخلاقي)[٣٢]. فكّر بأحد أقوى مواقفك الأخلاقية، كأن ترى الإجهاض خطأً، أو الرأسمالية شرًا. أيًا ما كان الأمر، فذلك على الأرجح شيء من قناعاتك الأخلاقية. هذه مواقف

(أ) تعد البدلات ذات الألوان الفاتحة ثيابًا صيفية غير رسمية، ولذا رأت قناة فوكس الإخبارية المحافظة أن بدلة أوباما غير رسمية رغم أنه حاضر لمؤتمر صحفي لمناقشة مسألة بالغة الأهمية. (المترجمة)

«متشربة بحماسة وعاطفة أخلاقية محددة»، كما تقول سكيتكا[٣٣]. يشعر الناس بالحنق أو بالابتهاج لدى حديثهم عن قناعاتهم الأخلاقية.

حين ينفعل شخص حيال أمر ما، فطبيعيٌّ أن نظنه يكنّ شعورًا لذلك الأمر. ويؤكد عمل سكيتكا هذا الظن، فقد استنتجت أن ردود الفعل الانفعالية الأقوى على العديد من الأفعال أو السياسات (كانتحار شخص بمساعدة طبيب أو حرب العراق) تترافق مع قناعات أخلاقية أقوى بشأن هذه الأفعال أو السياسات[٣٤]. وينزع المرء إلى الغضب في الأمور التي يتبنى قناعات أخلاقية بشأنها.

يشير بحث سكيتكا إلى إن إظهار حنقك أو الإفصاح عنه في مسألة أخلاقية يمكن أن يستخدم للإلماح إلى قوة قناعتك الأخلاقية بشأنه[٣٥]. وتخبرنا سكيتكا «أن الانفعال يؤدي دورًا رئيسًا في إخبار الناس ما إذا كانت مواقفهم قناعاتٍ أخلاقية»[٣٦]. فقد يستغل المستعرض هذه المظاهر الانفعالية استغلالًا مدروسًا ليبين للآخرين قناعاته الأخلاقية السامية. وأينما فاز الحنق الأخلاقي بالنفوذ الاجتماعي، كان الافتراض الضمني بأن أكثر الأشخاص سخطًا يملك أعظم الآراء الأخلاقية أو القناعات الأخلاقية الأقوى في القضية موضع النقاش. يستغل المستعرض

هـذا الافتراض المسـتتر ويسـخّر حنقـه للتلويح بأنه الأكثـر تأثرًا بخلـل الأخلاق في العالم، أو أكثر تعاطفًا مع ضحايا الأذى. فإن كـدر صفـوك الكثيـر مـن الأمـور فـي العالـم، رآك النـاس عندئذ صاحب كثير من القناعات الأخلاقية(٣٧).

سـيبدو هذا النقاش متشـككًا جـدًا عند البعـض، فيعترضون بالقول إن الناس حين يعربون عن حنقهم الأخلاقي فإنهم يفعلون ذلك للإشارة إلى الظلم في العالم. يهتم الحانقون بضحايا الظلم، ويقودهـم غضبهم إلى معركة سياسـية تثيـر الإعجاب، واحتجاج سـلمي، وإنزال العقوبة على المخطئين نيابة عن الذين لا صوت لهم ولا سـلطة. إن غضبك دليل على أنك تولي اهتمامًا لمشاكل العالم وتستجيب لها استجاةب ملائمة.

كان الرأي الشـائع بيـن علماء النفس أن دوافعنـا للتعبير عن حنقنـا اتسـمت بهـذا النقـاء حقًـا. ولكن فـي السـنوات الأخيرة، اكتشـف عالما النفس زاكري روتشـايلد ولـوكاس كيفر أن دوافع أخـرى أقـل إثـارة للإعجاب تكمن خلـف الكثير مـن التعبير عن الحنق(٣٨).

فأحد الأسباب التي تدعو الناس للتعبير عن حنقهم الفاضل هـو محاولتهـم التخفيفَ مـن ذنوبهم(٣٩). المشـتركون في إحدى

الدراسات ممن أحسوا بالذنب لاستخدام سلع صنعت في معمل معرِّق[أ]، أظهروا مستويات من الغضب، واستعدادًا لمعاقبة المؤسسات التي تدير هذه المعامل، أكبر من المشاركين الذين لا يستخدمون هذا النوع من السلع ولا يراودهم الإحساس بالذنب. لماذا أظهر المستهلكون المذنبون حنقًا أكبر؟ خلص روتشايلد وكيفر إلى أن الناس إن أحسوا أنهم مشاركون في خطأ أخلاقي، فإنهم يحاولون تخفيف هذا الشعور وحماية صورهم بوصفهم أشخاصًا صالحين. ويفعلون هذا بالتوجه نحو الحنق والمواقف التأديبية للآخرين، ولدى تعبيرهم عن حنقهم، يستعيدون الشعور بصلاحهم الأخلاقي. وهذا يعني أن الحنق الأخلاقي الذي تراه دفاعي على الأرجح. وانظر مثلًا إلى الدعوات المستمرة إلى الحذر من الاعتداء والتحرش الجنسيين والإبلاغ عنهما، اللذين حرضت عليهما حركة أنا أيضًا[ب] التي بدأت عام ٢٠١٧. يتساءل المرء كم من الحنق الذي نراه من الرجال الداعمين لهذه الحركة

(أ) sweatshop هي المعامل التي تستغل العمال فيعملون في بيئة سيئة وأجور زهيدة. (المترجمة)

(ب) وسمٌ انتشر انتشارًا واسعًا في وسائل التواصل الاجتماعي عام ٢٠١٧، لإدانة الاعتداء والتحرش الجنسي واستنكارهما، عقب فضيحة هارفي واينستين الجنسية، إذ وجهت له عشرات النساء من هوليوود تهمًا بالتحرش أو الاعتداء الجنسي. (المترجمة)

هو محاولة للتخفيف من ذنوبهم حول انتهاكاتهم، وتعزيز هويتهم الذاتية بأنهم صالحون.

كما يشعرنا الحنق الأخلاقي بالرضا. ففي دراسة أخرى، جعل عالم النفس جفري غرين وزملاؤه المشاركين يقرؤون قصة عن الظلم (عن قرويين لم يتلقوا مساعدة في التسونامي)، أو قصة «محايدة» (التبضع لإعداد العشاء). فوجدوا أن المشتركين الذين اختبروا حالة من الغضب الصالح بعد قراءة قصة الظلم، قد قيموا أنفسهم بتمتعهم بأخلاق أكثر من الذين كانت حالتهم الانفعالية محايدة بعد قراءة القصة المحايدة. يشعرنا الحنق الأخلاقي بأنا أشخاص أفضل. وعلاوة على ذلك، وهذا مما يخدم مرادنا حتمًا، عندما طُلِب الاختيارُ من الأشخاص الذين غضبوا وأحسوا بتعزيز ذاتي أخلاقيًا بعد قراءة القصة الأولى، فقد أبدوا اهتمامًا بقراءة مزيد من القصص عن الظلم، أكبر مما أظهروه من اهتمام بعد قراءة قصص «سعيدة» قد تقلل من غضبهم. لماذا يبحثون عن مناسبات أخرى للغضب؟ لا يبدو السبب عائدًا إلى محاولتهم تخفيف ذنوبهم، بل إلى محاولتهم «تعزيز مفهومهم الذاتي بوصفهم نماذج للأخلاق»[٤٠]. يبدو أننا نحب النظر إلى أنفسنا نظرة محابية، فيتساءل المرء عندئذ كم من الغضب ما هو إلا هو محاولة لإدامة الإحساس بالسمو الأخلاقي.

إن كان المـرء يسـعى إلى الغضـب لتعزيز تصوره عن نفسـه بوصفـه نموذجًـا للأخلاق، فقد يعبر عـن الحنق ليجعل الآخرين يرونـه نموذجًـا للأخـلاق أيضًا. وهذا هـو تمامًا ما نرمـي إليه؛ إذ يوظف المستعرض الحنق الفاضل ليظهر بمظهر الصالحين.

لقد ركزنا على الحنق، لكن المستعرض يسهل عليه توظيف أي انفعـال قـوي آخـر لعـرض ملكاتـه الأخلاقيـة، فالتعبيـر عـن الصدمة («لا أسـتطيع تصديق أن...»)، أو الإحباط («إنني محبط إحباطًـا لا يوصـف»)، أو الاشـمئزاز («أشـعر بالغثيـان تمامًـا حيـال...») كلهـا احتمـالات مقبولـة. كمـا تنجـح الانفعـالات الإيجابيـة أيضًـا. تذكّـر الذيـن قالـوا إنهـم «شـديدو الإعجـاب» لشـخص بفضـل موقفـه الذي لـم يكلفه شـيئًا في بعـض القضايا الأخلاقية بين أصدقاء يماثلونه تفكيرًا.

وللتوضيـح؛ فإننـا لا نقـول إن أي تعبيـر عـن الحنـق أو أي انفعـال قوي آخر هو اسـتعراض. في العالم شـرور كثيرة، وكثيرًا ممـا تراه من الغضـب والقلق صادق وموجه توجيهًا صحيحًا إلى مشـكلات أخلاقية خطيـرة. كما إننا لا نقول إن المرء يسـتعرض كلمـا أظهر ردة فعل انفعالية مُغالية أو في غير محلها، إذ يتحمس البعض أو يرتكبون أخطاء نزيهة. لكنهم يستعرضون في الأغلب،

ويحنق الناس لشتى الأسباب منها الرغبة في إثارة الإعجاب بملكاتهم الأخلاقية.

التنحية

المستعرض نابذ دومًا. وهذا واحد من الأسباب التي تجعله مزعجًا يصعب إشراكه في حوار. أن يرى أحدهم أنه يفضُلك أمر، وأن ينظر إلى آرائك وقيمك الأخلاقية على أنها لا تستحق التفكير أمر آخر تمامًا. غير أن هذا هو أسلوب كثير من المستعرضين. وكثيرًا ما تتجلى تنحيتهم في عبارات ذاتية، فقد يقول أحدهم مثلًا:

«إن لم تر هذه الحرب عادلة، فإن آراءك تستحق الازدراء، وأرفض مشاركتك أكثر. وإن لم تفهم السبب، فلن أضيع وقتي في الشرح لك. قدم شيئًا أفضل».

يتحدث المستعرض غالبًا كأن آراءه بدهية تمامًا، وأن أي أحد يتمتع بالكفاءة في إطلاق الأحكام الأخلاقية سيخلص إلى الآراء نفسها. يمكن توظيف هذا النمط من الكلام للإشارة إلى أنَ حساسية المرء الأخلاقية أكثر حدة من حساسية الآخرين، ولذا فإنه محترم من الناحية الأخلاقية. وما لا يكون بدهيًا عند الآخرين بدهي بداهة مفرطة لدى المستعرض. إلى جانب ذلك،

كثيرًا ما يدحض المستعرض أي تلميح إلى التعقيد الأخلاقي، أو أي تعبير عن الارتياب أو الاختلاف، لأنها تكشف إما انعدام الحساسية في القضايا الأخلاقية، أو الافتقار إلى الإخلاص للأخلاق في حد ذاتها. بل ينكر المستعرض غالبًا أن آراءه تحتاج تبريرًا (أو يقول إنه إن برر فلن يكون جمهوره متنورًا كفاية لفهم ذلك أو تقديره). ويُظهر المستعرض عادة سلطته لتنحية الآخرين عبر التعريف بنفسه بمزايا: «بوصفي شخصًا ناضل طويلًا ضد الظلم...»، أو «بوصفي أمريكيًا وطنيًا...». ثمة حالات يكون إخبارك الآخرين فيها أنك محامٍ أو طبيب أمرًا مفيدًا، فالمعرفة مناسبة. ولكن تقديمك نفسك بالقول «بوصفي»، كما يحدث غالبًا، ليس إلا إحماءً واستعدادًا لشيء من الاستعراض. هذا يذكرنا بطرفة الكوميدي ديمتري مارتن القائلة «حين يصف امرؤ نفسه بقوله 'بوصفي دافع ضرائب'، فإنه على وشك أن يكون أحمق»(٤١).

لا شك أن بعض الآراء السياسية والأخلاقية أجدر بالنبذ من غيرها. ونحن لا نلمح إلى أنه كلما دافع أحدٌ عن القرابين البشرية أو الغولاغ[أ]، فإن علينا اقتطاع وقت من يومنا ونحمل مزاياه

(أ) أو التضحية البشرية: عملية قتل شخص واحد أو أكثر بوصفها جزءًا من الطقوس الدينية، وقد مورست في مختلف الثقافات عبر =

محمـل الجد. كمـا نظن أن العاقلين يختلفـو ن حول جلاء صدق بعض المزاعم الأخلاقية، وأيها يقع خارج نطاق المقبول. ولكن لا شـيء من هذا يضفي شـكًا على قولنا إن الناس أحيانًا يوظفون الكلام الأخلاقي النابذ لتأكيد تفوقهم أخلاقيًا. ويكمن الخطر في أننا نغدو شـديدي الاقتناع بنزاهتنا أخلاقيًا، حتى ليصبح أي رأي يختلـف عـن رأينـا منافيًـا للعقـل، يسـتحق السـخرية والإقصـاء السـريع. ويتجلى الجانب المظلم من تعزيز الذات الأخلاقي في تأمينه غطاء ننبذ به أي رأي نخالفه.

اختبار بسيط؟

لاحظـتَ حتـى الآن أن حـالات الاصطفـاف والتكثيـف والتلفيق والانفعالات القوية والتنحية هي أمثلة على الاستعراض أحيانًا، غير أن لكل منها أمثلة أكثر تتسم بالبراءة وصلاح المقصد. فقـد تلجأ إلى التكثيف لتحاول إثارة إعجاب الاخرين، لكنك قد تفعل ذلك لأنك تختلف مع ما قيل فحسب.

ليـس كل مـا يبـدو على أنه مثال مـن هذه الفئات فـي الدليل الميدانـي يعني أنه حالة للاسـتعراض، وهذا واحد من الأسـباب

= التاريخ، باعتبار أن التضحية هي استرضاء للآلهة والأرواح. الغولاغ: معسكرات الاعتقال السوفييتية. (المترجمة)

التي تتيح ألا يكتشف أمره. فيبدو أو يشبه كلامًا أخلاقيًا غيريًا نسبيًا، لكن القناع يسقط أحيانًا. فقد يزعم أحدهم، مثلًا، أن دونلد ترامب أشد قادة العالم لا أخلاقية في السنوات المئة الأخيرة. يحسن القول إن شخصًا كهذا يحاول التبجح بمقدار كراهيته لترامب. ولكن ثمة تفسيرات أخرى مقبولة أيضًا في حالات كهذه. إذ يجهل بعض الناس التاريخ جهلًا كبيرًا، وينغمسون في اللحظة ويغفلون عن الأمور البدهية دون أن يرغبوا بلفت الانتباه. وسيعوز المتفرجون غالبًا المعلومات الضرورية لتقييم التفسيرات البديلة لما يظن المرء أنه فاعله.

وإذ نأمل أن هذا الفصل ساعد القراء على أن يفهموا أكثر ما الخطأ الذي يشوب الخطاب العام، فإننا نود أيضًا أن ننبه إلى عدم وجود اختبار سهل لتحديد الاستعراض. فهو يشبه الكذب كثيرًا، فنحن جميعًا، بصورة أو بأخرى، نعتنق الرأي نفسه في الكذب، واعتنقناه زمنًا طويلًا، ولكن يدرك البعض أيضًا عدم وجود طريقة سهلة -أو موثوقة جدًا- لمعرفة متى يكون المرء كاذبًا. رغم ما تشاهده على التلفاز، فإننا لا نبلي حسنًا لدى استخدام أجهزة كشف الكذب[٤٢]. وكل موظفي فرض القانون- الذين يتلقون تدريبًا مهنيًا لكشف الكذب بالاعتماد على أسلوب الكلام، ولغة الجسد والتعبيرات المصغرة، نادرًا ما يفوزون في موقف مماثل في الدراسات المراقبة[٤٣].

على صعيد مماثل، سيصعب الحكم من مقطع مكتوب أو خطاب واحد بأن الشخص يستعرض، لكن الإشارات الدلالية تساعد في ذلك. فقد تعرف، مثلًا، أن المتحدث عادة يزعم أشياء أخلاقية مثيرة للجدل يقول إنها بدهية لدى أي شخص صالح، ولعلك رأيته كثيرًا ينبري للدفاع عن أكثر المواقف تطرفًا في النقاش. أو يميل إلى إقحام معلومات عرضية عن نفسه في النقاشات الأخلاقية. ومعرفتك بأن أحدهم نرجسي دليل لك أيضًا[٤٤]. لكن كل هذه الأدلة ليست كافية، وناقصة كما يجب أن تدرك.

إن تمييز الاستعراض في الآخرين أقل أهمية بكثير من معرفتنا كيف نتفاداه، كما سنناقش في الفصل الأخير.

الفصل الرابع
التبعات الاجتماعية للاستعراض

«لماذا علينا القتال؟... كفوا عن إيلام أمريكا»، ناشد جون ستِوَرت مذيع برنامج ديلي شو مذيعي كروس فاير، البرنامج الحواري على قناة سي إن إن، المعروف بالشد والجذب الحامي الوطيس والعقيم حول النزاعات الراهنة. «إنكم تؤدون مسرحية في حين يفترض أنكم تتناقشون»، واصل ستورت قوله. «إن ما تفعلونه ليس بنزيه، بل إن ما تفعلونه وصولية تحزبية!»[1]. يعيب ستورت، باختصار، على كروس فاير أنها تقدم لنا كل تبعات النقاش السياسي- من التباهي بنزاهة الذات، وتراشق التهم البذيئة، والكثير من مطمطة الحقيقة- دون تحقيق أي شيء من المكاسب. لقد أصاب ظهوره الأسطوري الهدف[2]، فقد ألغي عرض كروس فاير بعد أشهر قليلة، وتحطمت مصداقيته.

لدى كروس فاير عدد من المشاكل، ولا نريد أن نبالغ في المقارنة بين عيوبه وعيوب الحوارات السياسية والأخلاقية المعاصرة. فالدرس المتعلق بمرادنا هو أن الناس ينتظرون من

الخطاب العام أن يكون مثمرًا، وعندما لا يكون كذلك، فإنهم يستشِفُّون وجود خطب ما. ما نود الإشارة إليه هو أن الاستعراض يؤدي دورًا مهمًا في جعل الخطاب العام مختل الوظيفة، عبر تقديمه تكاليف لا تغطي الأرباح.

لقد بت تدرك، حتى الآن، ماهية الاستعراض، والسبب الذي يدعو الناس إلى الاستعراض، وكيف يبدو ذلك. وقد حان الوقت لننظر بعين النقد إلى تطبيق توظيف الكلام في الأخلاق بغية الترويج للذات.

نظن أن الأغلبية تجد الاستعراض مزعجًا، ورؤية الناس يحولون الخطاب الأخلاقي إلى مشروع للتبجح يثير الغضب. بهذه الصورة، يكون الاستعراض مثل نشر الكثير من صور القطط على الفيسبوك، فالحياة تعج بالإزعاجات الصغيرة، لكنها لا تشكو عيبًا أخلاقيًا.

غير أن الاستعراض أسوأ من كونه مزعجًا فحسب، فهو عادةً سيء من الناحية الأخلاقية وينبغي تفاديه عمومًا، أو هذا ما سنناقشه. وأحد الأسباب التي تجعله سيئًا هو تكلفته الاجتماعية؛ مَن قبيل الاستقطاب، والسخرية، واستنزاف الحنق. وما دام الاستعراض أضحى أكثر شيوعًا في الخطاب الاجتماعي العام، فمن المنطق توقع زيادة هذه التكاليف.

الاستقطاب

إن كنت تولي السياسة الأمريكية اهتمامًا كبيرًا، فلا بد أنك سمعت الناس يصفون المشهد السياسي الراهن «بالمستقطَب». ولعلك رأيت العناوين الرئيسة من قبيل «الانقسام السياسي الأمريكي يزداد اتساعًا» (ذا أتلانتك)، و«الاستقطاب يقسم المجتمع الأمريكي، لا السياسة فقط» (ذا نيويورك تايمز).

استقطاب شيء ما يعني قسمته أو فصله إلى طرفين، وإليك التوضيح. أعطى براندن ابنة أخيه، ليسبب التوتر لأخيه، مئة كرة بلاستيكية مختلفة الألوان مؤخرًا. وعندما رمت هي وبراندن الكرات في الغرفة، انتهى بها الأمر أن غطت الأرض في فوضى عارمة. ولكن لنقل إنها وبراندن أخذا يدفعان الكرات في جانبين متقابلين من الغرفة. في نهاية المطاف، ستكون الكرات مستقطبة في كومتين مرصوصتين متباعدتين.

وجد الباحثون، في العقود الأخيرة، أن الناخبين الأمريكيين قد ازداد استقطابهم في الاتجاهات السياسية والأخلاقية على هذا النحو. وانشغل الليبراليون والمحافظون بعملية التباعد، وأسفرت هذه العملية عن حالنا الراهنة من السياسات المستقطبة.

قد يساعدنا نقاش بعض النتائج التجريبية في فهم ما يحدث.

على امتداد السنوات السبعين الأخيرة، ارتفعت نسبة الأشخاص الذين يزعمون أنهم محافظون أو ليبراليون، أما نسبة الأشخاص الذين يزعمون أنهم معتدلون إيديولوجيًا فقد استمرت في الانخفاض[٣]. ويُفرغ الاستقطاب السياسي وسطَ الطيف السياسي، مثلما فُرّغ وسط الغرفة من الكرات. وعلاوة على ذلك، فإن سياسات الحزبين السياسيين الرئيسيين قد خضعت للاستقطاب، وانتقلت سياسات الحزب الديمقراطي إلى يسار ناخب الوسط، وتحولت سياسات الحزب الجمهوري إلى يمينه[٤].

كما أثر الاستقطاب بشعورنا وتعاملنا مع بعضنا البعض. ويشير ما يسمى بالاستقطاب الفعال إلى النفور المتعاظم ممن يقفون «على الجانب الآخر». فتزايدت المواقف السلبية لكل من الجمهوريين والديمقراطيين تجاه الحزب الآخر تزايدًا خطيرًا[٥]. ووفقًا لدراسة حديثة، ينظر أكثر من أربعين بالمئة من الناس من كل حزب إلى الطرف الآخر «بوصفه الشر بعينه»[٦]. ووجدت الدراسة نفسها أن عشرين بالمئة من الديمقراطيين وستة عشر بالمئة من الجمهوريين أشاروا إلى تصورهم «بأن البلاد ستكون أفضل» إن «مات» كثير من أعضاء الحزب المقابل. لعل أكثر ما يثير القلق أن ثمانية عشر بالمئة من الديمقراطيين وأربعة عشر من

الجمهوريين أشاروا إلى إحساسهم بأن العنف مبرر إن فاز الحزب الآخر بالانتخابات الرئاسية لعام ٢٠٢٠.

لا بد من الإشارة الآن إلى أن بين علماء السياسة جدلًا أكبر حول طبيعة الاستقطاب السياسي وأسبابه[٧]. أتسببت به مواقع التواصل الاجتماعي؟ أم الجيرمندرية؟[أ] أتوجهه النخب الحزبية أم الجماهير؟ يرى بعض الباحثين أن الاستقطاب السياسي ما هو إلا أسطورة في الأغلب[٨]. ليست هذه النقاشات ما نود التركيز عليه، لكنها تكفي للقول إن رأي الأغلبية بين علماء السياسة يؤكد وجود الاستقطاب. فاليسار واليمين السياسيان «يتباعدان» حقًا في شأن كيفية تعريف الناخب لنفسه، وسياسات الأحزاب المعنية، ونظرة الأشياع للجانب الآخر. والحق إننا أكثر استقطابًا اليوم مما كنا عليه قبل عقود.

إن أسباب الاستقطاب عديدة ومعقدة، ولن نقدم لها شرحًا تفصيليًا. لكننا نرى أن الاستعراض يزيد في المشكلة. فتوظيف الكلام في الأخلاق لأجل تسويق للذات يجعل الناس يقولون ويؤمنون بأمور تزيد التباعد بينهم.

(أ) تعبير مستخدم بكثرة في السياسة الديمقراطية الغربية يشير إلى التلاعب بالحدود الانتخابية بتقسيم مدينة أو ولاية أو قطر إلى مناطق أو دوائر انتخابية مصطنعة لمصلحة الحزب الحاكم أو المهيمن من أجل تأمين فوز الحزب الحاكم في الانتخابات. (المترجمة)

ويـرى علمـاء الاجتماع أنـه لدى تـداول جماعة مـن الناس قضايا سياسية أو أخلاقية، ينزع أعضاء الجماعة إلى التحرك نحو وجهات النظر الأكثر تطرفًا[٩]. يسـمى هذا «استقطاب الجماعة». وتكمن فكرته الجوهرية أنه عند اجتماع أشـخاص في مكان (في حانـة، أوعلـى الفيسـبوك، أو فـي برامـج «حواريـة» علـى قنوات الكيبـل) لنقـاش مسـألة كالإجهـاض أو الهجرة، فسـيميلون إلى الخروج بآراء أكثر تطرفًا مما كانت عليه حين بدؤوا.

ويحدث استقطاب الجماعتين في صورتين رئيستين. تتجسد الأولـى فـي حركـة أعضاء جماعـة واحدة فـي اتجـاه على طيف الـرأي. تخيل، على سـبيل المثال، أنه بعد شـيوع إطلاق النار في المـدارس، يجتمع أشـخاص من الجماعة لنقـاش قوانين جديدة لضبط السـلاح. ولنفتـرض أن معظم أعضـاء المجموعة يؤيدون ضوابط جديدة منذ البداية، ولكن الجماعة بعد التشاور تميل إلى التحرك نحو دعم حماسـي للقوانين الجديدة نفسـها[١٠]، نسـمي هذا الاستقطاب ضمن الجماعة.

يتطلـب النـوع الآخـر مـن الاسـتقطاب وجـود مجموعتيـن منفصلتين متباعدتين، إذ ينجذب أعضاؤهما نحو نسخ أكثر تطرفًا مـن رأي الجماعة الأولـي. قد يحدث هذا عندمـا يتحرك أعضاء مـن كلتـا المجموعتين نحو الأطراف، أو حين تفعل ذلك جماعة

واحـدة. تخيل مجموعتين من الأشـخاص تشـتبكان عند التعليق على منشـور فيسـبوك، إحداهمـا تنزع إلى اليميـن والأخرى تنزع إلـى اليسـار. وبعـد بضع جـولات مـن النقاش، تلتحـم مجموعة واحـدة حـول الرأي القائـل إن الحد الأدنى للأجـور المنصوص عليـه فدراليًـا هو ٢٥ دولارًا في السـاعة، لكـن الجماعة الأخرى تتجـه إلـى دعـم الـرأي القائـل إن كل القوانيـن الضابطـة لأجور العمال ظالمة. وفي حالة كهذه، فإن الاستقطاب يحدث ردًا على آراء الجماعـة الأخـرى، التي قد تظل نفسـها، أو تنتقل نحو الحد الأقصى كما في مثالنا. ونسمي هذا الاستقطاب بين الجماعات.

في دراسـة حديثة حول اسـتقطاب الجماعة، وجد الباحثون أنه رغم أن مداولات الجماعة تسفر أحيانًا عن استقطاب أفرادها، لكـن ذلـك لا يحـدث دومًـا. بـل كثيرًا ما تسـفر المـداولات عن الانسجام؛ إذ ينتهي الأمر بأن تتقارب الآراء أكثر[11]. فإن لم تكن مـداولات الجماعة نفسـها تسـبب الاسـتقطاب، فمـا الذي يفعل إذن؟

عـرض الباحـث القانوني كاس سنسـتاين تفسـيرًا مقبولًا؛ إذ يقـول «[ذلـك عائد إلـى] رغبـة المرء فـي إدامة سـمعته ومفهوم الـذات عنـده»[12]. لسـنا نحـب إعـلاء شـأن أنفسـنا مـن الناحيـة الأخلاقية فحسب، بل نريد أن يعلي الآخرون شأننا أيضًا، كما مر

بنا في الفصل الثاني. إن الفكرة التي يشير إليها سنستاين إذن، أن أعضاء الجماعة يريدون في المجمل أن يتفوق أحدهم على الآخر، وسينجم عن هذا إسهامات متطرفة في الخطاب الأخلاقي العام. إنهم يفعلون هذا للمحافظة على سمعتهم ومفهوم الذات عندهم بوصفهم أناسًا يثيرون الإعجاب بأخلاقهم، والاستعراض أداتهم لذلك. يبين هذا لماذا يؤدي الاستعراض إلى الاستقطاب عند نقاش الجماعات. ويحتمل حدوث الاستقطاب بخاصة في حالات التكثيف والتلفيق، حيث المنافسة للتفوق على الآخرين تدفع الناس لتبني آراء أكثر تطرفًا. وستساعدنا بضعة أمثلة في شرح كيفية حدوث ذلك.

لنتأمل أولًا كيف يؤدي الاستعراض إلى الاستقطاب في الجماعة. في هذه الحالة، يغير أعضاء الجماعة آراءهم ليؤكدوا من جديد مفهوم الذات عبر التعبير عن آراء أقوى من آراء آخرين في جماعتهم. فلنفترض أنك تتجاذب أطراف الحديث مع تقدميين يماثلونك تفكيرًا، يظن كل واحد منهم أنه يهتم كثيرًا بالفقراء. إن أشار أحدهم إلى أن من الأخلاق أن يكون الحد الأدنى للأجور ١٥ دولارًا في الساعة، فلمَ لا نرد بأن تحديد الحد الأدنى للأجور بـ ٢٠ دولارًا في الساعة سيكون أكثر رحمة؟

يمكن أن يؤدي الاستعراض إلى الاستقطاب بين الجماعات أيضًا إذ يغير الأعضاء من كلتا الجماعتين آراءهم للابتعاد أكثر عن الطرف المقابل. ولعلهم سيخوضون شكلًا من أشكال التنافس داخل جماعتهم، ليروا مَن مِن بينهم الأكثر بغضًا لآراء الجماعة المقابلة، وسيكون الفائز هو صاحب أقوى الآراء المعارضة. يحدث هذا النوع من التنافس عادة في كلتا الجماعتين جملة واحدة.

لنقل إننا محقون في كون الاستعراض من بين أسباب استقطاب الجماعة، وماذا يعني؟ لماذا يكون الاستقطاب عاقبة وخيمة؟ سنتحدث عن الاستقطاب بإسهاب أكثر في الفصل السابع، حيث سنشير إلى إفساد الاستعراض لاحتمال تسوية النزاع. أما الآن، فسنقول إن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض خطر لأنه يقود الناس إلى تبني قناعات خاطئة، ويجعلهم مفرطي الثقة بها.

قناعات خاطئة

يجعل الاستقطاب المدفوع بالاستعراض الناس يحملون قناعات خاطئة عن العالم. قد يتبادر إلى ذهنك أن هذا يحدث لأن الاستقطاب يقود الناس إلى اعتناق (أو لنقل إلى حمل) آراء

أكثر تطرفًا وراديكالية. لكن هذا خطأ. فالآراء المتطرفة أو الراديكالية ليست آراء خاطئة بالضرورة، فقد تكون الكثير من وجهات النظر التي تبدو «راديكالية» صحيحة تمامًا. كما أن أي وجهة نظر تعد «متطرفة» تتغير بمرور الوقت. بصور عديدة، فإن ما يعد «متطرفًا» أو «راديكاليًا» يعتمد على ما يعد مسبقًا «معتدلًا» أو «طبيعيًا». فقد كانت فكرة الزواج المثلي الذي أقرته الدولة ستعد راديكالية لدى معظم الغربيين قبل مئة عام، لكنها ليست كذلك اليوم. لذا فإن دعوانا لا تلمح إلى أن الاستعراض يؤدي إلى اعتناق الناس قناعات خاطئة، لأنه يدفعهم إلى اعتناق آراء راديكالية أو المجاهرة بها.

بل إن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض يؤدي إلى اعتناق الناس قناعات خاطئة بسبب الدوافع الكامنة في الاستعراض التنافسي. لنتذكر أن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض يتضمن عادة التكثيف والتلفيق. ولكن لاحظ أن هاتين ليستا طريقتين موثوقتين لكشف الحقيقة. إن ما يدفع المستعرض إلى تبديل رأيه أو موقفه المعلن هو غالبًا الرغبة في الحصول على مكانة بارزة ضمن جماعة. لذا فإن المحرض المباشر ليس الكف عن تغيير قناعاتك أو آرائك المعلنة حالما تصل إلى الحقيقة، أو أيًا كان الرأي المدعم بالأدلة. بل ما يحرضك على التوقف هو فقدان

الرأي الأكثر تطرفًا القدرة على إثارة إعجاب الناس الذين تستهدفهم. وستتجه هذه المحرضات على الأرجح اتجاهات مختلفة. تذكر حديثنا عن مدى تشابه الاستعراض بسباق التسلح في الحرب الباردة، إذ لم يحاول السوفييت والأمريكيون تكديس العدد المناسب للرؤوس النووية فعليًا (أيًا كان معنى ذلك). وعلى نحو مماثل، فإن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض لن يسفر عن معرفة الحقيقة في الأخلاق والسياسة.

قد يبدو هذا واضحًا، غير أن عددًا من الأمثلة ستساعد في توضيح السبب الذي يجعل الاستعراض طريقة غير موثوقة للوصول إلى الحقيقة. شرع عديدون في التكثيف والتلفيق، ومن ثم الكذب، بغية أن تنظر إليهم شبكاتهم السياسية والاجتماعية الأثيرة على أنهم أشد المعارضين للرئيس ترامپ. لا يكفي استنكار رئاسة ترامپ بالقول إنها تفتقر للكفاءة بشدة وأنها رجعية من الناحية الأخلاقية. بل لا بد من القول إنه أسوأ رئيس على الإطلاق[١٣]. ليست هذه الظاهرة فريدة من نوعها في زمن ترامپ طبعًا، فقد كان باراك أوباما أسوأ رئيس على الإطلاق[١٤]، ومن قبله جورج. و. بوش[١٥]. وقد لا يكون بِل كلنتن «أسوأ رئيس عرفته الدولة، ولكنه أسوأ شخص تولى الرئاسة»[١٦].

أثناء نقاش قانون الحزب الجمهوري لمقترح خفض الضرائب وقانون العمل عام ٢٠١٧، وصفت عضوة الكونغرس نانسي بيلوسي طرح القانون للتداول بوصفه «أسوأ قانون في تاريخ كونغرس الولايات المتحدة»[١٧]. وحين ألح عليها مراسل صحفي لتعيد النظر في تصريحها، زايدت بيلوسي وقالت: «كلا، إنها نهاية العالم. إن النقاش الدائر حول قانون الرعاية الصحية مسألة حياة أو موت. هذه أرماغدون[أ]»[١٨]. لا يكفيها أن تقول إن بعض ما في قانون الضرائب جيد وكثيره سيء، وهو في مجمله سيء. [بل قولها] «سيخفف القانون عبء الضرائب عن البعض، لكنه سيزيد الدَيْن العام زيادة عظيمة، إلى جانب أنه متساهل للغاية مع الشركات» هو موقف بالغ الحساسية لاختبار النقاء. لا بد أن يكون القانون مثيرًا للاشمئزاز، فظيع، بغيض! وأنى للناس أن يعرفوا مدى جديتك أخلاقيًا في معارضتك؟ إن كانت بيلوسي ترمي إلى بيان نقائها الأخلاقي لمؤيديها، فقد نجحت. أما إن كان هدفها اتخاذ ردة الفعل المناسبة على قانون سيء، فقد بالغت كثيرًا. أيعد قانون الضرائب الذي اقترحه الحزب الجمهوري

(أ) وفقا لسفر الرؤيا هو موقع تجمع الجيوش للمعركة متى يحين وقت النهاية. كما يستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى أي سيناريو يشير إلى نهاية العالم بشكل عام. (المترجمة)

أسوأ من قوانين الغرباء والفتنة (١٧٩٨) التي جرّمت انتقاد حكومة الولايات المتحدة؟ أو قانون إبعاد الهنود الحمر (١٨٣٠)، الذي أدى إلى الإبعاد القسري لقبائل الهنود من جنوبي الولايات المتحدة؟ أو قانون العبد الهارب (١٨٥٠) الذي يعيد إلى الاسترقاق العبيد الفارين إلى أراضي الحرية؟ أو قانون الوطنية [أو قانون مكافحة الإرهاب] (٢٠٠١)، الذي يزيد صلاحيات السلطة التنفيذية على حساب الحريات المدنية؟ يبدو هذا غير معقول. إننا نكتب هذا بعد مرور عامين على إقرار قانون الضرائب، ولم ينته العالم. قد ترد پيلوسي قائلة إنها كانت تبالغ فحسب. ولكن هذا ما نرمي إليه.

إن الكثير من الغلو في الخطاب العام يدفعه رغبة المرء أن ينظر إليه بأنه صاحب أرفع الخصال الأخلاقية، في محيط شبكته الاجتماعية المقربة على الأقل. ولا يتّبع هذا النوع من الاستقطاب درب الحقيقة، فالآراء المتطرفة التي انتُهي إليها عبر التكثيف والتلفيق ليست دقيقة على الأرجح. وإن كانت كذلك، فسيكون ذلك ضربة حظ ضد كل المجريات. الموسوعي الفرنسي غوستاف لوبون في عمله الشهير المتأخر في القرن التاسع عشر حول سيكولوجية الجماهير، رأى السببَ الذي يجعل محاولة إثارة إعجاب الآخرين لا

يـؤدي إلى الحقيقة. فكتب قائـلًا: «لا يمكن تحريك الجماهير والتأثيـر عليها إلا بواسـطة العواطـف المتطرفة... ينبغي [على الخطيـب] أن يبالغ في كلامه ويؤكد بشـكل جازم ويكرر دون أن يحـاول إثبـات شـيء عن طريـق المحاجـة العقلانية، وهذه هـي الطريقـة التـي يسـتخدمها الخطبـاء فـي الملتقيـات الشعبية[أ]»[١٩].

ندفـع جميعًا أثمانًا باهظة عندما يعتنق الناس قناعات خاطئة في شـؤون السياسة والأخلاق. ويصدق هذا تحديدًا في الأنظمة الديمقراطيـة، حيث يقـرر ملايين الناس مَـن يحكمنا[٢٠]. يصدق نصـف الأمريكييـن علـى الأقـل نظريـة المؤامـرة[٢١]. ففـي عـام ٢٠١٧، استمر نصف الجمهوريين في تصديقهم بأن باراك أوباما ولـد في كينيـا[٢٢]. ولا يحمل كثير من الأمريكيين آراء خاطئة عن الجانـب الآخـر فقـط، بـل عـن أنفسـهم أيضًـا[٢٣]، فالديمقراطي العـادي يظـن أن ٤٤ بالمئـة مـن الجمهوريين يجنـون ٢٥٠٠٠٠ دولارًا فـي العام، وقدّر الجمهوريين النسـبة بــ٣٣ بالمئة. أما في الحقيقـة، فـلا يجنـي هذا المبلغ مـن الجمهوريين إلا ما نسـبته ٢ بالمئـة فقـط. ويظـن الجمهـوري العـادي أن ٣٨ بالمئـة مـن

(أ) سـيكولوجية الجماهيـر، لوبـون ترجمـة وتقديـم هاشـم صالـح، دار الساقي الطبعة الأولى ١٩٩١، ص٧٥. (المترجمة)

الديمقراطيين مثليون (ذكورًا وإناثًا) أو ثنائيو الجنس. وقدّر الديمقراطيون نسبة هؤلاء بينهم بـ٢٩ بالمئة. لكن الرقم الحقيقي كان ٦ بالمئة[٢٤]. يعود هذا النوع من الآراء الخاطئة الواسعة الانتشار في جزء منها إلى الاستعراض إلى امتلاء اليمين بالأثرياء البدينين، وامتلاء اليسار بأشخاص لا يمتثلون لمعايير الأخلاقيات الجنسية التقليدية. ويؤثر الاستعراض في نهاية المطاف بنظرة الناس لا إلى الطرف الآخر فحسب، بل في نظرتهم إلى أنفسهم أيضًا.

يستنتج الباحث القانوني إيليا سومن في دراسة حديثة كبيرة بأن «الجهلَ السياسي واسع النطاق مشكلةٌ خطيرة على الديمقراطية»[٢٥]. كيف نحسب أن بوسعنا التشاور والتفكير بأفضل الطرق لحل المشكلات التي تواجهنا، إن كان الواقع بعيدًا عن متناول أيدينا؟ كما أن تصحيح الرأي السياسي الخاطئ ليس بالأمر السهل. فقد أظهرت الدراسات أن تصحيح الآراء الخاطئة في السياسة أصعب من تصحيح الآراء الخاطئة في الأمور الصحية[٢٦]. ثمة الكثير من الأسباب، بطبيعة الحال، وراء اعتناق الناس آراء خاطئة، لكن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض واحد منها، وسندفع كلنا ثمنه.

ما يزيد الأمور سوءًا، أن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض يشجع الناس أيضًا على الثقة المفرطة بآرائهم، جاعلين هذه الآراء عصية على التصحيح أكثر.

لنقل إنك شاركت في حوار حول ضبط السلاح، حيث يوافق الآخرون على التشريع الذي يقصد منه جعل الحصول على السلاح قانونيًا أمرًا صعبًا. ولنقل بوجود قليل من الاستعراض إذ يحاول البعض إظهار اهتمامهم العميق بالحفاظ على أمن الأطفال. فنتوقع أن آراء الجماعة ستنزع إلى التحرك نحو الحد الأقصى، لدى دفاع مزيد من الأشخاص عن إبطال التعديل الثاني، مثلًا[أ].

تجري أحاديث مماثلة، بطبيعة الحال، على الجانب الآخر في مسألة السلاح. إذ يتحرك مؤيدو حيازة السلاح نحو الرأي

(أ) «حيث أن وجود ميليشيا حسنة التنظيم ضروري لأمن أية ولاية حرة، لا يجوز التعرض لحق الناس في اقتناء أسلحة وحملها»، التعديل الثاني على دستور الولايات المتحدة، حول أميركا؛ دستور الولايات المتحدة الأمريكية مع ملاحظات تفسيرية، صادر عن وزارة الخارجية الأمريكية مكتب برامج الإعلام الخارجي/ ٢٠٠٥، ص٣٣. (المترجمة)

الأكثر تطرفًا أيضًا، منتهين إلى أننا إن أردنا حماية التلاميذ من إطلاق النار، فلا بد من تسليح المدرسين.

يميل هذا النمط من الحوارات إلى دفع المشاركين النشطين في الخطاب العام إلى تبنّي أحد رأيين: إما الرأي التقدمي الذي يرى وجوب إبطال التعديل الثاني، أو الرأي المحافظ الذي يرى وجوب تسليح المدرسين.

لنقل إنك تميل إلى الجانب التقدمي في مسائل من قبيل ضبط السلاح. فالحق أن اعتناق «الجانب الآخر» رأيًا شديد التطرف مختلفًا عن رأيك سيبدو برهانًا على أن جانبك هو الجانب العاقل. إن كان البديل الصالح الوحيد الذي يدافع عنه متطرفًا جدًا، فهذا يؤكد لك أن رأيك هو الصواب، وهو الخيار الوحيد المقبول على طاولة الحوار. وكلما كنتَ إلى طرف أقرب منك إلى الآخر، ازددتَ ثقة بأن رأيك صحيح. ولكن طبعًا، إن كان ذلك الاستقطاب الذي تراه مدفوعًا بالاستعراض، فلا يجدر بك أن تكون شديد الثقة. وإن كان رأيك والرأي المعاكس هما نتاج الاستقطاب المدفوع بالاستعراض، فإن هذا ليس بسبب يجعلك أكثر ثقة بأنك على حق. بل على العكس، عليك أن تكون أقل ثقة للسبب الذي شرحناه آنفًا؛ أي أن الاستقطاب المدفوع بالاستعراض يؤدي إلى تبني آراء خاطئة.

تظهر الدراسات أن كثيرًا منا يثق بآرائه الأخلاقية والسياسية أكثر مما يجدر به[٢٧]. ولكن إن كان الكثيرون مفرطي الثقة بآرائهم، فقد يكلفنا هذا اجتماعيًا. وحين يكون هؤلاء الأشخاص مخطئين، فإن إقناعهم بخطئهم أصعب، وسيصعب عليهم رؤية مواطن الضعف في آرائهم. أن يكون المرء مفرط الثقة فالاحتمال أقل بأنه سيبحث عن المعلومات التي تفند قناعته، كما سيصبح أكثر ميلًا لنبذ الآراء المعارضة سلفًا.

السخرية

عد بذاكرتك إلى الوقت الذي بدأ فيه اهتمامك بالشأن العام. إن كنت مثلنا، فقد كنت سريع التصديق. ولعلك صدقت التصريحات المعلنة المصوغة بمهارة دون تمحيص، أو صدقت بِل كلنتن حين هز إصبعه وقال إنه لم يخض علاقة جنسية مع تلك المرأة. وإن بدأت مؤخرًا في متابعة الأخبار، فلا بد أنك رأيت تصريح هارفي واينستين الذي أوردناه في الفصل الأول، وقلت في نفسك: «هي، إن هذا الرجل يهتم بأمر النساء حقًا». ولكن تخيل أن تعرف السبب الذي دعاه إلى الإدلاء بذلك التصريح في المقام الأول. قد يكون هذا مزعجًا. ثم تخيل أن تعرف بأمر تبرعه بالمال وتحوله إلى نصير جريء للقضايا النسوية

لسنوات. إن كان هذا في رأيك حدثًا تقويميًا، فقد ينتهي بك الأمر إلى الظن بأن حديثه السابق في الفضيلة ليس إلا ستارًا، أو لعله شيء أحس بضرورة قيامه به لينال الثناء لأنه شخص يستحق احترام أعيان هوليوود. وأيًا كان السبب، فستصعب مقاومة ميل المرء للتطرق إلى شيء من السخرية.

يولد الاستعراضُ السخريةَ من الكلام في الأخلاق، ويؤدي إلى الشك وزوال الأوهام حول صدق إسهام الناس في الخطاب الأخلاقي. يحدث الاستعراض لأن المرء يريد أن يرى الآخرون أنه من الملائكة. وعندما يدرك المراقبون ما يزمع المستعرض فعله يبدؤون في رؤية أن الخطاب الأخلاقي لا يهدف إلى نشر العدالة مطلقًا. بل قد يظهر الخطاب الأخلاقي قناعَ جعل العالم مكانًا أفضل، لكنه في نظر العديدين ليس إلا تعزيزًا لخصالك الحميدة.

وفقًا لباحثيْ الاتصالات ماساهيرو ياماماتو وماثيو كوشن، فإن «استهلاك المعلومة السياسية على وسائل التواصل الاجتماعي يزيد السخرية والنفور»(٢٨). تولد بعض أشكال وسائل الإعلام السخرية أيضًا. إذ اكتشف الباحثان جوزف كاپيلا وكاثلن هول جامِسن، في كتابهما دوامة السخرية، رابطًا إيجابيًا بين

«الأخبار الاستراتيجية» والسخرية من السياسة والسياسيين[٢٩]. تقدم كثير من الأخبار السياسة على أنها مباراة، والسياسيين متبارين يحاولون الخروج بالقانون الأكثر جذبًا. واستهلاك هذا النوع من الأخبار يجعل المرء ساخرًا من فكرة السياسة برمتها، وبخاصة لأن هذه هي الأخبار التي يشوبها الكثير من الاستعراض[٣٠]. يمنحك كل الاصطفاف والحنق والتلفيق وإظهار العواطف القوية والتنحية شعورًا لا يسعك التخلص منه؛ إذ يلجأ الكثيرون إلى الكلام في الأخلاق ليظهروا بمظهر المتفوقين أخلاقيًا، ويعززوا مكانتهم الاجتماعية داخل جماعة، ويهيمنوا على مَن يُفترض أنهم أدنى منهم أخلاقيًا.

لا بد من التوضيح بأن ما نود قوله إن النفاق الأخلاقي (كما في مقال هارفي واينستين) لا يؤدي إلى السخرية فحسب، رغم صحة هذا قطعًا. لكن ما نرمي إليه أكثر تعقيدًا. فحين يرى المرء لجوء الآخرين كثيرًا إلى الكلام في الأخلاق بغية إثارة إعجاب الاخرين- مثلما يحدث حين الاستعراض- فهذا يمنح المرء سببًا وجيهًا للشك في صدق هذا الكلام عمومًا. فلماذا يتعين علينا أخذ كلامك الأخلاقي المتسم بالنزاهة على محمل الجد إن كان هذا النوع من الكلام عادة ليس إلا ترويجًا لشخصك؟

لاحظ أن الآخرين لا يحتاجون بأن يعرفوا يقينًا أن المرء يستعرض لتكون سخريتهم منطقية. أجل، تجعل بعض الحالات الفردية من الاستعراض البدهي ذي الأسباب الوجيهة الناس يرتابون بالكلام في الأخلاق. لكن الحقيقة أننا نعرف أن الاستعراض موجود ويصعب اكتشافه في الآن نفسه يجعلنا نسخر عامدين من هذا الكلام عمومًا.

يعود جزء على الأقل من ردة الفعل هذه إلى تحيز معرفي سمّاه عالما النفس جستِن كروجر وتوماس غيلوڤتش «بالسخرية الساذجة»[٣١]. وهذا تحيز يقودنا إلى التوقع بأن الآخرين مدفوعين بالتمركز على الذات أكثر مما هم كذلك حقًا.

قد يتجلى أقوى آثار السخرية الساذجة لدى تقييمنا لمن نخالفهم الرأي. فقد كتبت عالمة النفس إلينور وليمز «نميل إلى السخرية الساذجة تحديدًا حين يكون للشخص الآخر فائدة مكتسبة في التقييم المنتظر، ولكن إن كان ذلك الشخص مراقب موضوعي، نتوقع أنه/ ـها يرى أمورًا لا نراها (أي يرى الأمور على حقيقتها)»[٣٢]. وقد يفسر لنا هذا السبب في كشف الاستعراض سريعًا في أشخاص بعينهم، أما ذوو الآراء المماثلة لآراء المستعرض الواضح يصرون على عدم رؤيتهم له. فنحن

نميل إلى الظن بأننا قادرون على كشف الدوافع الأنانية في خصومنا السياسيين أكثر من الذي يوافقوننا الرأي[٣٣].

لماذا نرى أن السخرية من الكلام في الأخلاق أمر سيء؟ صحيح أنه ليس لكل حالات السخرية عواقب وخيمة، فالسخرية من المعالجين بالإيمان وخطط التسويق متعددة المستويات ستجنبك شيئًا من الإزعاج. نحن لا نذهب إلى أن الاستعراض أمر سيء لأنه يؤدي إلى السخرية، وللسخرية دومًا عواقب وخيمة. بل إن ما نرمي إليه أن السخرية المدفوعة بالاستعراض لها أثر سيء للغاية؛ إذ تحط من قيمة انتشار الكلام الأخلاقي في المجتمع. وتبعًا لذلك، ينظر إلى هذا الكلام على أنه أمر كريه؛ فهو ميدان قتال لأناس يحاولون إثبات أنهم على الجانب الصحيح من التاريخ. ولكننا بالحط من شأن الكلام الأخلاقي نعده أداة أقل نفعًا لتحقيق أهداف أهم من التسويق للسمعة. ولانتشار السخرية من الكلام في الأخلاق تبعة نتحملها كلنا لأن بعض الناس يحاولون الظهور بمظهر الأخيار.

نحن بحاجة لوسيلة نتحاور بها عن المسائل الأخلاقية والسياسية المهمة. عندما يكون للناس مخاوف أو شكاوى أخلاقية، فإننا نريد أن ينجح الخطاب العام في جعل الناس يأخذون هذه المخاوف على محمل الجد. ويؤكد انتشار السخرية

أن الكلام الأخلاقي يحرض على التأفف أكثر من عقد الحاجبين، ولأن الاستعراض يؤدي إلى السخرية، فإنه يفسد فاعلية هذا الكلام على هذا النحو تحديدًا.

أشرنا إلى أن الاستعراض أمر سيء لأنه يثير سخرية الناس من الكلام في الأخلاق. ولكن قد يعترض أحدهم قائلًا إن هذا الكتاب أيضًا سيجعل الناس أكثر سخرية من هذا الكلام. لكننا نلفت النظر إلى الاستعراض ونبين مدى انتشاره، أفلن يكون الناس أكثر سخرية من بعد قراءة هذا الكتاب؟ ألا يعني هذا أن الكتاب سيء أيضًا، وتأليفه خطأ أخلاقي؟ أنحن جزء من المشكلة التي وددنا تشخيصها؟ لنسمِّ هذا اعتراضًا منافقًا؛ قال توزي وورمكي إن تحريض السخرية من الكلام في الأخلاق أمر سيء، فلماذا يحق لهما فعل ذلك؟

ثمة أسباب قليلة تظهر أن هذا الاعتراض عقيم. لنقل إنك ترى الكذب خطأ لأنه كلما كذب الناس أكثر ازدادت سخريتهم من التواصل. أنخطئ إن نقلنا إلى الآخرين قلقنا من الكذب؟ كلا بالطبع. بل إن أحد النقاشات حول الكذب التي يعرضها الفيلسوف البريطاني جون ستورت مِل في القرن التاسع عشر في كتابه النفعية يصف الميل إلى الكذب بأنه يضعف «نزاهة قول الإنسان»[٣٤]. أكان مِل منافقًا؟ أو انظر المقالة الشهيرة للفيلسوف

هاري فرنكفورت «عن الكلام الفارغ»، إذ قال فرنكفورت إن الهراء -بمعنى عدم الاهتمام بصحة ما تقوله أو كذبه- يتداخل عادة مع الكلام حول أشياء يؤمن الناس بصدقها[٣٥]. أكان فرنكفورت منافقًا إذ شرح الكلام الفارغ، وكشف سبب انتهائه إلى السخرية؟ إن كنا منافقين، فلسنا وحدنا كذلك.

وقد يقال ردًا على ذلك إن نقاش مِل وفرنكفورت ليس سيئًا مثل نقاشنا، لأن الجميع يعرف الكذب سلفًا، ومعظمنا يعرف الكلام الفارغ. ولكن ما دام الاستعراض ليس معروفًا جيدًا بصورة ما، فقد يتسبب كتابنا بضرر أكبر. لسنا واثقين من صحة هذا. بعد إقلاقنا معظم الأشخاص الذين التقيناهم على مدى السنوات الماضية بأمر الاستعراض، فإننا نظن أن معظم الناس يعرفونه. كما يدركون انتشاره، ويواصلون وصف سلوك أحد أصدقائهم على الشبكة دون خطأ. أما الذي لا يبدو أن الناس يدركونه، فهو الحقيقة أن كثيرًا من الآخرين قد فكروا بالاستعراض أيضًا.

نحن نسلط الضوء على فكرة الاستعراض، ونناقشها نقاشًا صارمًا، ونتيح للناس أن يعرفوا أنهم ليسوا الوحيد في ضيقهم منه. ولكننا ندرك أن مفهوم الاستعراض سيكون جديدًا تمامًا على البعض، وقد يصبحون أكثر سخرية عقب ذلك. لكن هذه

الحفنة الحديثة على السخرية ليست كبيرة لدى مقارنتها بالعدد الهائل من الأشخاص الذين اتخذوا السخرية بعد شيوع ظاهر الاستعراض. إن كان لكتابنا من أثر، نحسب أن نصيب الأسد منه سيكون في توضيح نظرة الناس إلى الاستعراض ونشرها. وعاقبة هذا المُخرَج ستكون أكثر إيجابية بكثير من انتشار السخرية فحسب.

قد يكون كل هذا صحيحًا، ولكننا نظل منافقين. ورغم ذلك، فقد رسخ نقاشنا افتراضًا أخلاقيًا قويًا ضد الاستعراض، وهذا مبتغانا. أما كون الاستعراض يؤدي إلى السخرية أو لا يفعل، فقد ذكرنا أنه يفعل. وإن أردت تفنيد رأينا فعليك إثبات أن الاستعراض لا يؤدي إلى السخرية. إن أخلاق المؤلفيْن أو الكتاب أمر آخر، رغم أن هذين الموضوعين عرضة للنقد بطبيعة الحال. لكننا نقصد أنها مسألة أخرى لا تمت إلى نقاشنا بصلة.

سمعنا ذات مرة قصة، منحولة على الأرجح، عن فيلسوف يلقي خطابًا عامًا قاطعه رجل مسلح، بتسديده طلقات طائشة نحو الفيلسوف. وبعد أن اعتدل الفيلسوف من انحناءته الوقائية قال: «حتى بقتلك إياي ما كنت لتدحض شيئًا من حججي». ونحن إن كنا منافقيْن، فليس لهذا علاقة بصحة نقاشنا.

تبعة الغضب الموجّه بالاستعراض

يملك كل من عنده اتصال بشبكة الإنترنت فعليًا منصة يعبر بها عن غضبه في الحال لمئات أو آلاف الناس. بوسعك، عبر تعبيرك عن الغضب بهذه الصورة، أن تبلغ شيئًا عن نفسك- كأن تبين رهافتك الأخلاقية، أو اهتمامك بالعدالة- بقدر استعدادك لتقبّل تبعة إظهارك الغضب. يعرف المستعرض كيف يوظف عواطفه توظيفًا مدروسًا لإظهار صورة ذاته المثيرة للإعجاب أخلاقيًا، كما رأينا في الفصل الثالث. وثمة ثلاث طرق مختلفة لكنها متلازمة يمكن أن يؤثر توظيف الحنق للاستعراض فينا تأثيرًا سلبيًا.

مشكلة صيحة الذئب (التحذير من خطر وهمي)

إن التعبير عن الحنق والانفعالات القوية الأخرى أمر حسن بصورة ما. فقد يكون التعبير عن الغضب فعالًا في تعيين الأمور السيئة في العالم، وتحفيز الناس على تعيينها. ولكن إن أردنا الحفاظ على فعاليته، تعين علينا حمايته. وإلا بدا إظهار الحنق جعجعة، لدى توظيف الحنق لمساعدة الناس على إدراك خطورة خطأ أمر ما.

لا يعمد المستعرض إلى حماية الغضب، بل إنه يسيء إليه. فكل شيء في نظر المستعرض سبب للحنق، من قاعات الطعام في الكلية التي تقدم طعامًا صينيًا، إلى أداء باراك أوباما التحية العسكرية وهو يحمل كوب القهوة. كل شيء يمكن أن يكون مناسبة لإظهار نقاء المرء الأخلاقي.

يحط الحنق الموجه بالاستعراض من قيمة التعبير عن الغضب عمومًا. فالغضب يشبه علمًا أحمر ينبّه المراقبون إلى وجود خطبٍ ما إن استخدم استخدامًا ملائمًا. ولكن الاستخدام العشوائي له يوهن قوته في تعيين الأمور السيئة في العالم تحديدًا. لدى إغراق الخطاب العام بالغضب من شكاوى ثانوية، وخيارات أخلاقية فرادية، وقضايا مفضلة لأن أحدهم يود إظهار مدى حساسيته الأخلاقية، فإن مغزى العلم الأحمر يُجرّد من قيمته[٣٦].

لا يتحدث المعجمي والمحرر المستقل السابق لقاموس أكسفورد، جِسي شايدلور، عن الغضب بقوله: «لكن ليس فيها الحدة التي احتوتها من قبل. يرى الشباب أنها تفتقر إلى القوة المناسبة لهم»[٣٧]. بل يتحدث عن كلمة «تبًا». لقد أُضعفت قوة الكلمة، لماذا؟ لفرط استعمالها. يوضح الصحفي جويل آتشنباخ:

ينبغي لنا ألا نفرط في استغلال الكلمات النابية التـي تشـكل جـزءًا مـن مشـاع لغتنـا. لكنهـا مشـاع للبالغين فقط بطبيعة الحال. لا بد من إخبار الأطفال بأنه لا يسمح لهم استخدامها، فكيف لفتى في الثالثة عشرة من عمره أن يكون سوقيًا بإفراطه في استخدام الكلمـة، إن كانـت أخته التي تبلغ من العمر خمسـة أعـوام تسـتخدمها؟ يفتـرض أن تكـون هـذه الكلمة مكافـأة بلوغ سـن الرشـد، علينا أن نحميها ليتسـنى لأولادنـا وحفدتنا اسـتخدامها حيـن نكون في عداد الغابرين»[٣٨].

قد لا ترى أن حماية كلمة «تبًا» تنطوي على قيمة كبيرة. لكن ما نرمي إليه أعم؛ أي إن الاستخدام العشوائي للعلامة يؤدي إلى الحط من قيمتها.

هذه مشـكلة صيحة الذئب، وقد اسـتوحي اسمها من إحدى خرافـات إيسـوپ الذائعـة الصيـت. إذ يخـدع صبـي أهـل قريتـه فيوحي لهم أن ذئبًا هجم على خرافه. فيهبون لمساعدته، ولكنهم لا يجـدون ذئبًـا. يفعل الفتـى ذلك المرة تلو الأخـرى، ولما هدد الذئـب قطيـع الصبـي حقًـا، تجاهلـه أهـل القريـة، فـأكل الذئب

خرافه[٣٩]. حين تنتشر صيحات الحنق، كيف لنا أن ننتظر من الناس معرفة الوقت الذي يكون الخطر فيه محدقًا فعلًا؟ وحين نرى أحدًا ينظر إلى الاستحواذ الثقافي لقاعة الطعام في الكلية، بالمستوى نفسه من الحنق الذي يرد به على وحشية الشرطة، يصعب علينا تصديق أن إحساسه بالحنق يعقب شيئًا ذا أهمية. لقد صاح هذا الشخص صيحة الذئب عمليًا. من جهة أخرى، إن كنا انتقائيين في التعبير عن الغضب فإننا نحميه لأنه وسيلة لتعيين ظلم كبير. وإن كنا نتجنب توظيف الحنق لتسويق للذات، فإننا نحفظ قوته من أجل أهداف أهم.

سيختلف العاقلون، بطبيعة الحال، حول ما يستحق الحنق. وإن اتفقوا في ذلك، فسيختلفون في المقدار المناسب من الحنق. بعبارة أخرى، ندرك أن ردود الفعل الحانقة الملائمة متراوحة، وتتبدى أحيانًا بعدم الإتيان بردة فعل على الإطلاق. لكننا نظنك توافقنا في أن تعرّض الإشارة التي يرسلها الحنق للضعف أمر سيء، ومرادنا القول إن الاستعراض يُضعف تلك الإشارة.

لك الخيار إذن. إما أن تجذب ما شئت من الانتباه عبر الاستعراض بمقدار حنقك، لكنك إن فعلت ذلك تغامر بتجريد حنقك من قدرته على تمييز الظلم. وإما أن تحفظ غضبك لوقت يحقق فيه خيرًا أخلاقيًا.

استنزاف الحنق

حين يكتسح الخطاب العام مظاهرُ متواصلة للحنق، يعاني الناس- المشاركون والمراقبون على حد سواء- من استنزاف الحنق. ويحدث هذا عندما يفرط الناس في الإحساس بالحنق، أو عندما يكونون عرضة له دومًا. وتبعًا لذلك يفقدون الإحساس بما يثير الحنق حقًا، ويعجزون عن حشد الغضب عندما يكون ذلك مناسبًا.

نختبر انفعالات بدرجات مختلفة من الشدة. إما أن نغضب وإما ألا نغضب. وبعد أن يثير حدثٌ ردة فعل انفعالية – سلبية كانت أم إيجابية- فإن قوة الانفعال لا تبقى ثابتة، بل تخفت بمرور الوقت، ما لم تثر أمور أخرى ردة فعل مماثلة[٤٠]. إن تعرّضَ الناس لحافز مثير تعرضًا مستمرًا، فذلك يؤدي إلى تقليل أثر الحافز المماثل في المستقبل. ويسمي علماء النفس هذا بالاعتياد[٤١]. عندما يمر كثيرون منا بالانفصال [العاطفي] الأول، نبكي مع بطل غوته الشاب ڤرتر إذ «فقدنا سحر الحياة الأوحد»[٤٢]. ولكن الأمر يصبح عاديًا بانتهاء الجولة الثانية عشرة.

ولاعتيادنا المحفز الانفعالي، فإن الأمر ينتهي بالذين ينخرطون في دوائر الغضب باستمرار بأن يغدو تأثرهم أقل بما

كان يثير غضبهم للغاية. لذا فإن المحاولات المستمرة لتعزيز الغضب تخفق على المدى الطويل، إذ نكف عن رؤية آخر ما أثار سخطنا مستحقًا للغضب. أي يستنزف الغاضب باستمرار في نهاية المطاف قدرته على الاستجابة بالغضب. إن استعادة المرء قدرته على الغضب ضرورية إن كان الغضب محفزًا هامًا في أوقات الظلم الصريح. والغضب الموجه بالاستعراض يفضي إلى اعتياد غير مفيد، ومن ثم يُفقد المرء قدرته على الإحساس بما يستحق الغضب حقًا.

إليك طريقة أخرى للنظر إلى العملية المؤدية إلى استنزاف الغضب. تذكر أننا ناقشنا في الفصل السابق استنتاجًا يذهب إلى سعي المرء إلى الغضب الأخلاقي لأنه يشعره بأنه أكثر فضيلة[٤٣]. لكن فعل هذا خطر، فكلما استهلكنا مزيدًا من الغضب، كف عن إرضائنا في نهاية الأمر. بعبارة أخرى، قد يتبع الغضب قانون تقليل المنفعة الحدّية[أ] [أو المنفعة النهائية]؛ فكلما ازداد حصولك على سلعة ما، قلّت القيمة التي تستمدها من وحدة

(أ) هي منفعة الوحدة الأخيرة أو الوحدة التي تشبع أقل الحاجات، بحيث يمتنع الشخص -عند الوصول إليها- عن طلب وحدات إضافية جديدة من ذلك الشيء (سلعة أو خدمة)، إما لأن المنفعة منها تنعدم أو لأنه يفضل إشباع حاجات جديدة. (المترجمة)

إضافية من تلك السلعة[٤٤]. فإن كنت تعيش، مثلًا، في فقر مدقع، فإن دولارًا إضافيًا سيكون في نظرك مبلغًا عظيمًا. ولكن الدولار الإضافي لن يعني لوارن بافت شيئًا. كذلك، فإن الشريحة الثانية من البيتزا أقل لذاذة من الأولى، والثالثة أقل فأقل، وهكذا. فتصل إلى نقطة الإشباع وتفتر، بل لعلك تنفر من تناول قطعة بيتزا أخرى. على نحو مماثل، يكف الغضب عن إرضاء الذين يبحثون عن الغضب ليشعرهم أنهم أخيار. ويكمن الخطر، حينئذ، بأن المرء يفقد رغبته بالشعور بمزيد من الغضب، حالما يشبع توقه إلى التعزيز الذاتي الأخلاقي عبر اللجوء إلى الغضب[٤٥]. ومع ذلك، وكما أكدنا، إن الشعور بالغضب والتعبير عنه مفيد في معظمه على صعيد المجتمع. أما الذين حصلوا على كفايتهم من الغضب ليشعروا أنهم أخيار، فسيواجهون صعوبة في تحفيزه إن دعت الحاجة.

قد يمنعنا استنزاف الغضب أيضًا من التصرف بناء على غضبنا. فقد أظهر إرنست فهر وزملاؤه في سلسلة من الدراسات أن المشاركين إن شهدوا سلوكًا متعسفًا، فسيدفعون حقًا ليعاقب الفاعل، وإن لم يكونوا هم ضحية ذاك السلوك[٤٦]. وكلما زاد دفعهم في ذلك، نال ضحيتهم عقابًا أكبر. وأجرى الاقتصاديان ديڤد دكنسن وديڤد ماسكلت تنويعًا مثيرًا على هذه التجارب،

إذ شهد المشاركون في دراستهما سلوكًا متعسفًا كما حدث في دراسات فهر. ولكن قبل أن يتاح لهم خيار الدفع لعقاب المسيء، مُنحوا الفرصة للتنفيس عن غضبهم(٤٧). والمثير في الأمر أن الذين نفسوا عن غضبهم عاقبوا المسيء عقابًا أقل ممن لم يفعلوا. لعلهم أشبعوا انفعالهم سلفًا عبر تنفيسهم عنه، ولم يحتاجوا للعقاب للتعبير عن كل غضبهم. ومثلما ينوه دكنسن وماسكلت، فإن لهذا الاكتشاف جانبًا مشرقًا. إن كان العقاب هو المنفذ الوحيد للتعبير عن الاستياء من سلوك الآخرين، فقد نكرس كل طاقتنا للعقاب، ومن ثم يكون العقاب أكبر مما يستحق الأمر(٤٨). ولكن للتنفيس جانبًا سلبيًا محتملًا أيضًا. فإن نفّس المرء غضبه بصور لا تكلفه شيئًا، فقد لا يفعل ما يكفي بقصد العقاب. بل ينفس كثيرًا فيشعر بالارتياح لئلا يفعل شيئًا آخر ردًا على الظلم. تخيل مثلًا أن يغرد أحدهم بنشاط حول كل شيء شائن يرتكبه سياسي، لكنه لا يتجشم العناء ليتطوع في مساعدة الأشخاص الذين تضرروا من سياسته، كالتماس الأصوات في حملة معارضة، أو فعل شيء آخر يتطلب جهدًا حقيقيًا.

إن الغضب والانفعالات الأخلاقية الأخرى هامة، وما يمنحها قيمة هو ما تحفزه فينا، لا ما تمنحنا إياه من شعور الصلاح الأخلاقي. ولكن خطر إساءة استخدام الغضب قائم لأن بوسعنا

استخدامه لنظهر بمظهر الأخيار. أي أننا سنعبر عن غضبنا لدى رغبتنا بفعل ذلك، لا لأنه مناسب. إن الغضب مورد ثمين وعلينا أن نقنن في استخدامه، وإلا عجز عن أداء وظيفته حين نحتاجه.

وأخطر سمات الاستعراض قدرته على الإيحاء لنا بأننا فعلنا شيئًا مثمرًا، لكننا في الحقيقة ارتكبنا فعلًا مدمرًا بزيادة اصطفاف الغاضبين، أو المبالغة في قناعاتنا. غير أن له أثرًا خبيثًا للغاية يتعين علينا الاحتراس منه. إن ساد الغضب في الخطاب العام، سيهجر الهادئون الميدان العام، ويمنع كثيرون من دخوله أصلًا.

عزوف المعتدلين

لا يطيق كثيرون الإظهار المستمر للغضب، فالأمر برمته بغيض، ولا يرغب أحد في أن يكون هدفًا لإهانة غوغاء على الشبكة. كتب الفيلسوف كيرت باير «كثيرًا ما يكون الكلام في الأخلاق بغيضًا. [إذ ليس إلا] تراشق الاتهامات الأخلاقية، والتعبير عن الازدراء، وإطلاق الأحكام، وتوزيع اللوم، وتوجيه التقريع، والتبرير للذات، والوعظ إلى جانب هذا كله؛ فمن ذا الذي سيعجبه كلام كهذا؟»[٤٩] كتب باير هذه الكلمات في ستينيات القرن الماضي، ولنا أن نتخيل وصفه للكلام في الأخلاق في المنتديات الواسعة الانتشار اليوم، لكنه لن يكون

وصفًا أحسن. وقد يشجعه معرفة أن الجماهير بعمومها توافقه آراءه حول الامتعاض من كثير من هذا الكلام. إذ خلص مسح أجراه مركز أبحاث پو عام ٢٠١٦ إلى ما يأتي:

- ٣٧ بالمئة من مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي «مستنزَفون» من المحتوى السياسي الذي يرونه، و٢٠ بالمئة فقط يحبون رؤيته.
- ٥٩ بالمئة يجدون نقاش السياسة على وسائل التواصل الاجتماعي مع من يخالفونهم الرأي أمرًا محبطًا ومزعجًا.
- يرى نصف مستخدمي هذه الوسائل تقريبًا (٤٩ بالمئة) أن الحوارات السياسية التي يرونها على الشبكة أكثر حدة من الحوارات السياسية في ميادين الحياة المختلفة، ووجدها ٥٣ بالمئة أقل احترامًا، و٤٩ بالمئة وصفوها بأنها أقل تحضرًا.
- ٣٩ بالمئة لجؤوا إلى إخفاء أو حظر أو إلغاء الصداقة مع أحد لأمر يتعلق بالسياسة.
- ٦٤ بالمئة أشاروا إلى أن مناوشاتهم على الشبكة مع أشخاص ذوي آراء سياسية معارضة، أوحت لهم أنهم يتشاركون أمورًا أقل مما ظنوا[٥٠].

اسـتُقطِب كثيرون لأطراف حزبية، كما أشرنا سابقًا، والكثير مـن المعتدليـن الذيـن ظلـوا فـي الوسـط سـئموا من مشـاركات أصدقائهم في الخطاب العام. بل إن الذين يعزفون عن النقاشات السياسـية معتدلـون اعتـدالًا متفاوتًـا[٥١]. وبينـت دراسـة حديثة، بالإجمال، أن المتطرفين السياسيين هم الوحيدون الذين يكرسون كثيـرًا مـن نشـاطهم في وسـائل التواصـل الاجتماعي للنقاشـات السياسية[٥٢]. ويراود المعتدلين، بطبيعة الحال، إحساس بالإنهاك مـن أمور أخرى غيـر الغضب، فقد تكون الكِبـر واليأس والذنب مرهقة أيضًا، وتسـهم بصورة ما في البيئة الاجتماعية المسـمومة. ويُخـرِج الخطـاب المسـتنزف انفعاليًـا الكثيـر مـن المعتدليـن السياسيين الذين يشعرون أنهم غير مرحب بهم في عالم جماعات مستقطبة تصرخ ببعضها البعض.

تقدم نظرية عالمة السياسة إلِزابث نويل-نيومان حول دوامة الصمـت فـي الـرأي العـام تفسيرًا آخـر لما يدفـع الكثيريـن إلى تحاشي الحوارات السياسية والأخلاقية. إذ يخشى معظمنا العزل الاجتماعـي، كما أننا نعلم أيضًا أن كثيريـن ممن يخالفوننا الرأي أو يكرهوننا يمكنهم إدارة عزلنا الاجتماعي إن شـاؤوا. لقد رأينا كلنا أشـخاصًا يحرضون متابعيهم على معاملة أشـخاص تعسـي الحظ بوصفهم منبوذين اجتماعيًا، لا لشيء إلا لارتكابهم تصرفًا

خاطئًا على وسائل التواصل الاجتماعي. وتشجيع النفي التعسفي لمن يعبر عن رأي يستهجنه المجتمع يعني ممارسة ما تسميه «الضغط بالعزل»[٥٣]. ترى نيومان أن المرء يلوذ بالصمت، لخشيته من أن يصبح هدفًا لحملة كهذه، بدلًا من أن يجازف بتعرضه للنفي. وتبعًا لذلك، فإن الذي ما زال ينتهز فرصته في الخطاب الأخلاقي العام هو الذي يتمتع بثقة أكبر بقبول آرائه عند الذين يريدون الإبقاء على روابطهم الاجتماعية. وينال شخص كهذا القبول بين أعضاء زمرته، لكنه يكسب زمرة أصغر. فقد يجعلك الحديث في السياسة والأخلاق تخسر أصدقاءك، إذ أظهرت دراسة أن ذوي الأصدقاء الكثر أقل ميلًا لنقاش السياسة والقضايا المسائل الأخلاقية المتنازع عليها على وسائل التواصل الاجتماعي[٥٤]، فالكل يتوقع مثوله أمام محكمة التفتيش على الفيسبوك.

إن عزوف المعتدلين عن الخطاب السياسي والأخلاقي العام سيء على الجميع. وأشد الآثار السلبية وضوحًا يتجلى في عدم سماع الذين يتجنبون هذه الحوارات لنقاش الآراء الأخرى ودلائلها، فتظل قناعاتهم دون اختبار. فاحتفاظك بقناعاتك الهشة أسهل إن لم تناقشها مع الآخرين الذين يبينون لك خطأك. ولكن الأسوأ من هذا احتفاظ المرء بقناعاته لنفسه، إذ سيحرم

العالم من الأفكار التي قد لا يواجهها بطريقة أخرى. إن كان لدى المعتدلين الصامتين آراء حقيقية، فلن يعرف الآخرون الحقيقة أبدًا، وإن كانوا [المعتدلون الصامتون] مخطئين، فسيستثير ما يقدمونه من أسباب دفاعًا عن آرائهم نقاشًا مثمرًا يقرب الآخرين من الحقيقة. ولا بد للخطاب العام الطبيعي أن يتقبل كل الأنماط. لذا سنكون في حال أصعب حين تتقلص مساحة الأفكار المطروحة للنقاش الحيوي(٥٥).

يكتسح الناشطون الخطاب السياسي لعزوف المعتدلين عنه. إذ وجدت عالمة السياسة ديانا موتز أن الأشخاص الأكثر انشغالًا بالسياسة هم ناشطون من أقصى أطراف الطيف السياسي. كما وجدت أيضًا أن لديهم أدنى مستويات «مواجهة المخالف»، بمعنى أنهم الأقل التقاء بمن يحمل رأيًا سياسيًا يختلف عن آرائهم(٥٦). لذا لا يعرف كثير من الناشطين كيف يفكر الطرف الآخر حقًا، ولا يودون معرفة ذلك. في إحدى الدراسات، كان أغلبية الأشخاص المؤيدين لزواج المثليين ومعارضيه مستعدين للتخلي عن فرصة الفوز بعشرة دولارات، ليتحاشوا التعرض للآراء السياسية لخصومهم(٥٧).

لكن التجنب الحذر للكلام في الأخلاق لن يضمن لك أن تبقى خارج الفوضى التي أحدثها الآخرون. إذ يرى البعض العالمَ

من زاوية مصطبغة بالأخلاق، فيحسبون أن كل امرئ ومنظمة ومنتج مصنفون في فئات سياسية وأخلاقية.

انظر إلى الهوس العجيب الذي أدى بالبعض أن يضغطوا على نجمة البوب تايلر سوِفت لتتخذ موقفًا صريحًا من رئاسة دونلد ترامپ. في الوقت الذي عبر فيه كثير من النجوم عن استيائهم من ترامپ، التزمت سوِفت الصمت (حتى كتابة هذه السطور)، مما جعل كثيرين يظنونها مؤيدة لترامپ. بل وجد البعض في أغانيها روح ترامپ: «ليست سوِفت نتاجًا لعصر ترامپ فحسب، بل كأنها ممثلة موسيقية لقيم الرئيس»[٥٨]. وأصبح الشك قويًا جدًا مما دفع بمحاميها أن يصرح علانية أنها ليست عنصرية بيضاء. لكنها حتى إن كسرت صمتها فلن يرضي الجميع. وذكر ممثل برودَي ترودرِك هول ملاحظة ذكية إذ قال: «ربما تصبح سوِفت سياسية مستقلة، فتوظف صوتها لفعل ما يراه الناس لزامًا أن تفعله. ولكنهم سيسخرون منها إن فعلت ذلك، لأنها ليست صاخبة كفاية، أو لأنها ليست على الجانب الصحيح»[٥٩]. إن كان يتعين عليك إظهار ولائك السياسي في مناخ أخلاقي وسياسي، فلن تكون حتى نجمة البوب حرة في تجنب السياسة والاكتفاء بالغناء عن الانفصال العاطفي.

ذكرنا حتى الآن أن للاستعراض الأخلاقي تبعات اجتماعية هائلة؛ كالاستقطاب والسخرية والعواقب الوخيمة المختلفة المتصلة بالغضب المفرط، منها مشكلة صيحة الذئب واستنزاف الغضب وعزوف المعتدلين. لكن إن كان للاستعراض تبعات سيئة، فإن هذا بالمقابل لا يعني أنه يجعل العالم مكانًا أسوأ. فلتأنيب الطفل على سلوكه السيء بعض العواقب السيئة (كشعوره بالحزن، والبكاء عند البعض)، لكن الإيجابيات إجمالًا تطغى على السلبيات. لا بأس أن نسأل طبعًا إن كنا مصيبين عن أي كفتي الميزان سترجح في التحليل النهائي. أللاستعراض أية وجه حسن؟

المنفعة الاجتماعية للاستعراض

ما دمنا ركزنا على تبعات الاستعراض، فإننا ندرك احتمال أن تنجم عنه منفعة اجتماعية. غير أننا نظن أن كفة التبعات سترجح على كفة المنفعة في نهاية المطاف. ولم نناقش هذه النتيجة هنا، بل كل ما حاولنا ترسيخه في هذا الفصل هو نظرية معارضة للاستعراض، نظرًا لتبعاته الاجتماعية الوخيمة. أما من يريد الدفاع عن أخلاقية الاستعراض بناء على عواقبه، فلا بد له من نقاش أحد أمرين: (١) ليس للاستعراض ما ذكرنا من تبعات

اجتماعيـة، أو [٢] إن كان لـه ففوائـده تفوقهـا. فمـا تلـك المنافـع الاجتماعية؟

من المنافع المحتملة للاستعراض منحه المرء فرصة للتلويح إلـى الآخريـن بأنهم شـركاء[٦٠]، وهذه وظيفة مهمـة، إذ تتيح بناء شبكة من الثقة تجعل مكاسـب التعاضد الاجتماعي ممكنة. فإن أظهر شـخص لأصدقائه أنه امرؤ صالح بشـيء من الاسـتعراض المناسب، فسيعلمون أن بوسعهم الاعتماد عليه ليصدق في قوله، فيحتـرم الآخريـن ومـا إلـى ذلـك. علـى نحـو مماثـل، يضغـط الاستعراض الآخرين ليدركوا أن بينهم أشخصًا يفعلون الصواب، لذا فإن عليهم الاقتداء بهم.

ثمة ما يعيب هذا الاقتراح. إن من المفيد لنا جميعًا أن يشـير النـاس إلى بعضهم بعضًا بأنهم جديرون بالثقة والاحترام. ولكننا لا نـرى لهـذا علاقـة بالاسـتعراض. إن الإشـارات موجـودة فـي السلوك اليومي، سواء أتعمدنا إرسالها أم لا. فأنت تشير للآخرين بأنـك أهـل للثقة عبر اتباعـك القوانين في حضورهـم، كانتظارك الإشـارة فـي ممـر المشـاة، وعدم سـرقتك مـن المتاجـر، أو عبر إحجامـك عـن السـلوك الانتهـازي المعـادي للمجتمـع عمومًا. بعبـارة أخـرى، نظهـر أننـا متعاونـون عبـر تعاوننـا حقًـا، لا عبـر

الاستعراض. وإن توقف الناس عن الاستعراض، فستظل عندنا فرص وفيرة لتنمية الثقة الاجتماعية من خلال أشكال أخرى من الإشارات. بل يمكننا فعل ذلك عبر الخوض في حديث الأخلاق دون استعراض.

على أية حال، يساورنا الشك في أن للاستعراض قيمة كبيرة بوصفه إشارة لاستحقاق الثقة. إن أشكالًا أخرى من الإشارات أكثر موثوقية، لأن تصنعها أصعب وأكثر كلفة من الاكتفاء بقراءة العبارات المناسبة. لكن الاستعراض أكثر قيمة باعتباره أداة للتلاعب، أكثر من كونه إشارة لاستحقاق المستعرض للثقة. نحيلك ثانية إلى مثال هارفي واينستين، إلى جانب حالات أخرى من أنصار النسوية المستعرضين الذين تبين لاحقًا أنهم متحرشون ومعتدون جنسيون. قد يستخدم ذاك الاستعراض ليكون غطاء للسلوك السيء، وبهذا يسخر الناس أكثر من الإشارات التي يرسلها الكلام في الأخلاق. وعلى الرغم من شكنا، لكننا نرى أن هذه المسألة تحتاج مزيدًا من التقصي.

تِتجسد استراتيجية أخرى لتعيين المنفعة الاجتماعية للاستعراض في الإشارة إلى الإيجابيات التي يدفع الاستعراض الناس إلى فعلها. فكر، مثلًا، بظاهرة «العطاء الموجه بالغضب»:

أي التبرع لقضية سياسية أو إنسانية بدافع الغضب. تشرح إلزابث وِل الخبيرة في الإحسان:

> إن التبرع أكثر من الاكتفاء بالغضب على وسائل التواصل الاجتماعي، أو بين الأصدقاء والعائلة. إنه أمر ملموس، أمر يمكن للمرء فعله، دون أن يكلفه شيئًا غاليًا. للعطاء الخيري أثر نفسي- إذ يعني أن المرء قادر على فعل شيء، وإن كان يقدم ٥٠ دولارًا أو ١٠٠- قد يخفف هذا الإحساس بالذنب، أو يبين أخلاق المرء وقيمه. بالتبرع على الفيسبوك أو مشاركتك على وسائل التواصل الاجتماعي بأنك تبرعت، تظهر قيمك للآخرين»[٦١].

عندما يغضب عدد كافٍ من الناس من أمر ما، بوسعهم توجيه غضبهم إلى فعل مثمر. انظر، على سبيل المثال، احتجاجات الجماهير على سياسة إدارة ترامب «لعدم التسامح المطلق[أ]» مع المهاجرين غير الشرعيين، التي أدت إلى حالات

(أ) سياسة تفرض عقوبة على كل مخالفة لقاعدة معلنة. تقوم سياسات عدم التسامح مطلقًا بمنع الأشخاص في مواقع السلطة من ممارسة السلطة التقديرية أو تغيير العقوبات لتناسب الظروف بشكل شخصي. (المترجمة)

كثيرة من افتراق أفراد العائلة. جمع ثنائي من سلكون ڤالي، عبر مشاركتهم في الغضب الجماعي، ٢٠ مليون دولار للمساعدة في لمّ شمل أطفال مع أسرهم على الحدود الأمريكية- المكسيكية[٦٢].

سواء أكنت تتفق مع منظمي هذه الحملة حول سياسة الهجرة أم لا، فإن ما نرمي إليه أن كثيرًا من الغضب الذي نراه في وسائل التواصل الاجتماعي- كان بعضه بدافع الاستعراض فعلًا- قد يجعل الناس يتبرعون للخير الذي يؤمنون به، وقد يكون لهذا نتيجة رائعة. ليس عليك بطبيعة الحال أن تكون مستعرضًا لتعبر عن غضبك أو دعمك للقضايا السياسية على الملأ. لذا فإن هذا ليس دفاعًا عن الاستعراض بالضرورة، بل عن الكلام الغاضب الذي يحرض على العطاء، ونحن لم نعترض على هذا. بل لم نعترض على استخدام الغضب. في الحقيقة ذهبنا إلى أن للغضب مقامًا وهو يخدم صالحًا كبيرًا. وهذا هو بالضبط السبب الذي يلزمنا بحمايته، حيث يمكن استخدامه في قضايا مهمة، لا مخاوِف ثانوية تنتقى لإظهار الحساسية الأخلاقية. ومرة أخرى، على الرغم من شكنا، فإننا نرى هذه مساحة جديرة بالتقصي. وسيكون التحدي الكبير في تقديم الدليل على أن للاستعراض

منافع اجتماعية فريدة لا يمكن اكتسابها بسهولة عبر الكلام في الأخلاق الذي لم توجهه الرغبة في نيل التقدير.

على أية حال، إن تمكن النقاد من إثبات أن المنافع الاجتماعية للاستعراض تفوق تبعاته، فما زال لدينا ما نقوله ضد الاستعراض، بعيدًا عن تبعاته الاجتماعية، سنكشف عنها في الفصل القادم. سنرى تاليًا، على سبيل المثال، أن الاستعراض مشكِلٌ أخلاقيًا لأنه ينطوي على تقليل احترام الغير.

الفصل الخامس
الاستعراض والاحترام

يستحق الجميع أن يعاملوا باحترام. سيقول البعض إن جوهر الأخلاق يكمن في ضمان احترام الآخرين. لماذا يعد التهجم خطأ أخلاقيًا؟ لأنه قصور في معاملة الآخر بالاحترام الذي يستحقه. ولماذا يعد التمييز العنصري خطأ أخلاقيًا؟ لأنه صورة من قصور معاملة الآخر باحترام مماثل.

إن الكلام الأخلاقي أحد أكثر أدواتنا فائدة للتأكد من تلقي الغير معاملة محترمة، وعبر هذا الكلام نظهر أنه لا يلقى معاملة حسنة. فلنفترض مثلًا أنك تقول للآخرين: «إن سياسة الهجرة هذه ليست عادلة بحق الأطفال»، فهدفك من هذا الكلام أن تلفت الانتباه إلى أن الناس لا يلقون احترامًا كافيًا.

ومغزى قولنا أن هذا الكلام هو أداة، إذ يتيح لنا أن نعمل معًا لنتأكد من أن الناس يُعامَلون باحترام. ولكنه قد يستخدام استخدامات أخرى كغيره من الأدوات الكثيرة، وبعض هذه الاستخدامات لا يستحق الثناء.

انظر إلى المطرقة، مثلًا، إذ تستخدم في بناء البيوت، وتستخدم في ضرب الآخرين أيضًا. ويمكن الحكم على الضرب بالمطرقة من خلال الغرض الذي يستخدم له، ولأي شيء. والكلام في الأخلاق، مثله كمثل المطرقة، قد يحسن استخدامه لكنه ليس سحريًا، إذ يمكن استخدامه بصور تقلل من احترام الآخرين.

سنتحدث في هذا الفصل عن استخدام الاستعراض للكلام الأخلاقي استخدامًا يسيء معاملة الآخر. ولسنا نقول إن الاستعراض خطأ لما له من عواقب وخيمة، كما ذهبنا في الفصل السابق، بل سنبين أن المستعرض يفشل في معاملة الآخر باحترام.

يقلل الاستعراض من احترام الآخر، في بعض الحالات. ويفعل ذلك إما باستغلال الآخر لإظهار مدى صلاح المستعرض، أو عبر تضليل الآخرين بمدى صلاحه. ثم سنعرض، بصورة أعمّ، إلى استغلال المستعرض للآخرين عبر انتفاعه المجاني من استخدامهم الواعي للكلام في الأخلاق.

الاستقواء[أ]

إن كنت ممن يتابع التلفاز عادة، فلا بد أنك رأيت مشهد الشخصية التي تواجه الحكم الوشيك بالسجن، وقد أشير عليها بالعثور على أضخم النزلاء وأقواهم في أول أيام السجن لنزاله. والمراد من ذلك إيصال رسالة إلى بقية النزلاء بأن الرجل الجديد لن يتساهل مع أي إساءة حتى إن كانت صادرة من أعتى السجناء، ولذا عليهم تجنب العبث معه. رغم شكنا بفعالية هذه الخطة في سياق السجن، فإن الدافع العدائي في إيذاء شخص من أجل إعلام المتفرجين بشيء عنك أمر شائع تمامًا. وللأسف، فإن كثيرين مستعدون لاستغلال الآخرين ليظهروا بمظهر الأخيار.

يتبع بعض المستقوين هذا النهج في الخطاب العام، إذ يمضون في حياتهم يتحينون فرصًا لانتهاز أخطاء الآخرين، حقيقية كانت أم متخيلة، ليظهروا أنهم أخيار. نسمي هذا بالاستقواء، الذي ينطوي على استغلال الآخرين عبر حشدهم في عرض علني موجه للتباهي بخصال المستعرض الحميدة.

(أ) يستخدم المؤلفان مصطلح showcasing للإشارة إلى استعراض القوة، فآثرت استخدام مصطلح الاستقواء بمعنى التسلط والتجبر. (المترجمة)

وقد يلجأ هؤلاء إلى فعل ذلك عبر الاصطفاف في حالات الإهانة الصريحة أو التكثيف أو تلفيق تهم بارتكاب الأخطاء، أو الانخراط في التعبير عن الغضب تعبيرًا منطويًا على اتهامات، وغيره من الانفعالات السلبية. ويعمد المستقوون إلى إشباع رغبتهم في نيل التقدير باستغلال القصور الأخلاقي المزعوم للآخرين للتباهي بتفوقهم الأخلاقي.

ما عيب الاستقواء؟ لنبدأ بالحالة السهلة: حين ينقضّ المستقوي على بريئ لإثارة إعجاب الآخرين بعظمة أخلاقه، فقد ارتكب خطأ أخلاقيًا. إذ من قلة الاحترام لوم الناس جهارًا على أمور لم يفعلوها، وهم لا يستحقون هذه المعاملة. ومثلما تخطئ الدولة إن زجت بأبرياء في السجن لإظهار حرصها على العدالة، فإن المستعرض يخطئ بإهانة الأبرياء أو نبذهم أو إحراجهم ليثبت أن له قلبًا سليمًا.

ولكن ما عيب الاستقواء إن كان المستهدف مذنبًا؟ لعلك ترى أن لا ضير في اللجوء إلى اللوم والإهانة لإظهار خصالك الحميدة إن ارتكب من تستهدفه خطأ. لنسمِ هذا دفاع ديرتي هاريَ عن الاستقواء. فقد جسد كلنت إستود شخصية المفتش القذر هاري كالاهان، في فيلم قوى ماغنوم عام ١٩٧٣، الذي توكل إليه مهمة ملاحقة قاتل خطير. يطلب هاري شرطيين

جديدين بارعين في إطلاق النار ليكونا له سندًا. عارض الملازم إرسال مجندين جديدين في مهمة خطيرة. «هب أنهما أصيبا بالهلع وأخذا يطلقان النار؟»، سأل الملازم. فكان رد هاري: «لا ضير في إطلاق النار، ما دام أنه موجه إلى مستحقيه».

قد يفكر المدافع عن الاستعراض تفكيرًا مماثلًا. فلا بأس في إهانة الناس على الملأ إن كانوا يستحقون ذلك. إن الاستقواء قلة احترام عند توجيهه إلى الأبرياء قطعًا، لكن هذا لا يصدق لدى استهداف المخطئين به.

ثمة شذرة من الحقيقة في هذا الدفاع. إنْ رد المخطئ على لوم المستعرض له بأن يتهم الأولُ المستعرضَ باستغلاله ليظهر بمظهر الصالح، فمن العدل قولنا إن المخطئ تورط في التضليل. ورغم ذلك، فإن دوافع المستعرض القائمة على المصلحة الذاتية لا تغير حقيقة أن المخطئ مذنب. ولكن ثمة اعتراضات أخلاقية وجيهة على الاستقواء وإن كان المستهدف مذنبًا.

لاحظ أن دفاع ديرتي هاري سديد إن كان المستقوي قد أصاب في تعيين المخطئين ليجعل منهم أدوات للتسويق لذاته. ولكن إلى أي حد ينجح المستقوي في أن يقتصر استهدافه على المذنبين فقط؟ نعمد غالبًا إلى لوم الأبرياء، وإن كنا نبغي تعيين المخطئين فحسب، ولكن إلى أي حد سنكون دقيقين في توجيه

اللوم للمخطئ فقط إن اختلط هدفنا هذا بدافع المصلحة الذاتية؟

قد تظن أن المستقوي سيعمد إلى الدقة في انتقاء المخطئ فقط، لأن استقواءه سيكون مؤثرًا في أمثال هؤلاء فحسب. فمن ذا الذي يراك مثالًا للأخلاق إن أنت هاجمت من يفعل أشياء بريئة على الصعيد الأخلاقي، من قبيل الرسم في وقت الفراغ، أو اصطحاب لأطفال إلى المتنزه؟ ربما يقتصر المستقوون في الاختيار على المذنبين، لأنهم سينالون الإعجاب عندئذ.

ولكن هذا الظن متفائل للغاية. تذكر أن كثيرًا من المستعرضين يحاولون إثارة إعجاب عصبتهم. فهم يريدون أن يراهم من يماثلهم فكرًا شديدي الحساسية للظلم مثلًا. ولكن، رغم أنه صعب قبوله عند البعض، عصبة المرء لا تستجيب دومًا استجابة تلائم المشاكل الأخلاقية. وإن افترضنا أن جماعتنا تتمتع بكل القيم المستحسنة، فإن هذا لا يضمن أن تمنح الجماعة سلوك شخص ما في قضية ما تقييمًا صحيحًا. فالحياة معقدة، والجماعات المتلاحمة التي تتشاطر منظورًا أخلاقيًا مشتركًا مقدر لها أن تواجه مجموعة جديدة من الظروف تحرض قيم الجماعة ضد بعضها بعضًا. لا بد أن يكون المرء متعصبًا حقيقيًا ليصدق أن زمرته (أو أي فرد منها) سيصل دومًا إلى الجواب المناسب أخلاقيًا، بغض النظر عما يضعه العالم في طريقه. فما

احتمـال أن تكون أنت وجماعتك أصبحتم فجأة من المعصومين عـن الخطأ في اكتشـاف الحقيقة الأخلاقيـة، رغم أن الجميع عبر التاريخ كان لهم قناعات أخلاقية خاطئة؟

كما علينا أن نتذكر ما نعرف عن سيكولوجية حيل الجماعة. إذ يشـعر المـرء كثيـرًا بحاجة إلى ملاءمـة أحكامـه المعلنة مع ما ينتظره الآخرون منه حسب ظنه. وما دامت الجماعة مقدر لها أن تطلـق تقييمًـا أخلاقيًـا ذا عيـوب، فسـينتهي الأمـر بالأفـراد الذي يحاولـون إثـارة إعجـاب جماعتهـم إلـى اسـتغلال الأبريـاء فـي الاستقواء.

مـا نـود قولـه إننـا عندمـا نحـاول التأثيـر فـي مؤيدينـا عبـر الاسـتعراض، فسـنعمد إلى لوم الأبرياء وإهانتهم، سـواء أصدقنا أننـا نمـارس هـذا أم لا. يجب أن تـؤدي بنا معرفتنـا ميلنا إلى هذا الخطـأ إلـى التقليل من ثقتنا بكون كل قضية مطروحة للاسـتقواء تسـتهدف مخطئًا، بل في كثير من الحالات لا بجدر بنا أن نكون واثقين البتة.

أتـراه مـن الاحتـرام أن تعمد إلـى إهانة الآخر ولومـه لتظهر بمظهر الصالح إن كنت سـتنتقي أشـخاصًا بريئين بطريق الخطأ؟ فكر في قضية مشـابهة. لنقل إنك شـرطي في دورية على الطريق

السريع، ولم تضبط معيار رادار السرعة منذ أسابيع، وتعرف أنه سيقدم قراءات صحيحة بما يقارب ٦٠ بالمئة. لكنك على وشك تسليم تقرير شهري بالمخالفات التي حررت، الأمر الذي سيثير إعجاب ملازمك، وسيعلي من تقدير أدائك السنوي. ولا تريد تضييع وقتك في ضبط معيار الجهاز ما دمت قادرًا على تحرير مخالفات أخرى. أيجعل منك تحرير المخالفات للسائقين باستخدام جهاز يفتقر إلى الدقة شخصًا قليل الاحترام؟ إن أجبت بنعم، فسترى أن كثيرًا من الاستقواء قلة احترام للسبب نفسه.

ولكن ماذا عن الاستقواء إن كنت واثقًا ثقة مبررة بأن من تستهدفه مذنب؟ لدينا كثير من حالات ارتكاب الخطأ الواضح بين المشاهير أو السياسيين، فلماذا يعد الاستقواء في هذه الحالات قلة احترام؟ لأنه في هذه الحالات أيضًا قد يضل السبيل.

لفهم ذلك، لاحظ إن كان من يستهدفه المستقوي مذنبًا، فهذا لا يعني أن رغبته في إثارة الإعجاب ستقوده إلى لوم المخطئ وإحراجه كما ينبغي. بل قد يعامل المخطئ بقسوة أكبر مماَ يستحق. تبعًا للدوافع الكامنة في المقارنة الاجتماعية التي عرضناها في الفصل الثاني، فإن كثيرًا من الاستقواء، مثله كمثل الاستعراض عمومًا، سينطوي على التكثيف والتلفيق. وتؤدي

هذه المحفزات بالمستقوي إلى أن يكون قاسيًا قسوة متفاوتة في تعامله مع المخطئين.

ولا يتضح هذا أكثر من اتضاحه في حالات الإحراج على الشبكة[1]. يقول أحد مستخدمي تويتر: «غريب أن أكتب شيئًا في هذا الصندوق قد يؤدي إلى تدمير حياتي»[2]. فالدارج لدى أعضاء عصبة في التواصل الاجتماعي أن يرسلوا تهديدًا بالقتل، ويزعجوا عائلة المخطئ وأصدقائه، ويحرضوا رئيسه في العمل على طرده. وللذين يرون أن الكلام في الأخلاق سحر، فإن هذا ليس إلا يومًا ككل يوم. صحيح أنهم يشاركون في شلال التشهير على الإنترنت، لكن إحقاق العدالة يتطلب أحيانًا التضحية بالآخر.

يفصل الصحفي جون رونسن قضية لندسي ستون، التي غدت ضحية التشهير على الشبكة بعد نشرها على الفيسبوك صورة لنفسها وهي منفعلة وتشير إشارة بذيئة إلى لافتة تطلب الصمت والاحترام في مقبرة أرلنغتن الوطنية. أصاب الإحباط ستون، بعد أن خاضت المأزق المعتاد من فقدان الوظيفة وتلقي تهديدٍ بالقتل، ولم يقبل أحد توظيفها، إذ إن أي بحث على الشبكة سيستدعي في الحال تفاصيل الخطأ الذي ارتكبته، كاملة إلى جانب الصور دليلًا. تمكنت من عيش حياة مماثلة للطبيعية

وذلك بعد أن أمّن لها رونسن خدمة مجانية من شركة لإدارة السمعة، تمكنت من التلاعب بنتائج محركات البحث لتدفع روابط خبر الحادثة إلى آخر نتائج البحث.

تتطلب هذه العملية محافظة دائمة على الحضور المنتقى بعناية على الشبكة، تكمله يوميات ملفقة عادية عامة عن رحلات إلى مدن الملاهي لملء الصفحة الأولى من نتائج البحث في غوغل. وفقًا لتقدير شركة إدارة السمعة، فإن تحسين سمعة ستون على الشبكة تطلبت خدمات بقيمة مئات الآلاف من الدولارات[٣]. وقفنا مطولًا عند هذه التفاصيل للإشارة إلى الثمن الباهظ لقدر صغير من تحسين السمعة (إن وجد) يجعل المستقوي ضحيته يدفعه. ثمة صناعة كاملة مكرسة لتحديد هذه المسألة، تظهر أن شيئًا ما لم يجر على ما يرام في الصورة التي مارسنا فيها اللوم الأخلاقي. ويصعب احتمال التفاصيل في قضايا أخرى مماثلة لقضايا ستون، كما أنها تشرح بكثير من الوضوح أن معاقبيها قد تصرفوا بخسة.

إن كانت ستون قد أخطأت، فإن ردود الفعل التي تلقتها لم تكنَ مكافئة لخطئها. فهي لا تستحق التهديد بالقتل قطعًا. ولكن ماذا عن الحالات التي تعرف يقينًا أن المستهدف فيها مذنب، ويستحق لومنا وإهانتنا له؟ حتى في هذه الحالة قد يضل الاستقواء

السبيل، إذ يصعب تنسيق نشاط الجماعة. إن كان المستهدف مستحقًا للومك وتشهيرك، فهذا لا يعني أنه يستحق لومًا وتشهيرًا مماثلين من ١٠٠٠٠ شخص آخر. يتخذ كثير من الاستقواء شكل الاصطفاف، فيحشد أعضاء الجماعة لومهم وتشهيرهم على أحد المخطئين، وكل منهم يضيف قليلًا حتى يصبح الأثر الإجمالي لمضايقتهم قيمة أسية أكبر مما يستحقه المخطئ[٤]. على أقل تقدير، إن سعيك الفردي إلى المكانة يسهم في سلوك الجماعة الذي يقلل احترام حتى المخطئ.

في انعطافة مثيرة، تتراجع حملات اللوم والتشهير الجماهيرية على الشبكة أحيانًا. فقد أجرى عالما النفس تاكويا ساووكاو وبنويت مونِن أربع دراسات تُظهر أن التعبير عن الغضب ضد العنصري، أو غير المتحلي بالروح الوطنية، أو المتحيز جنسيًا في منشورات الشبكة تعتبر أقل استحقاقًا للثناء عندما تكون جزءًا من اصطفاف جماعة أكبر[٥]. كما يظهر ساووكا ومونن أن الغضب المعدي يحفز إشفاق المراقبين على المخطئ، وهذا ما يوقع المستقوي في حيرة. فإن بدت إهانته ملائمة وحدها، فاصطفاف المستقوين قد يحفز الشفقة على المستهدف ويجعل المستقوي يظهر بمظهر الشرير.

غيـر أن خطأ الاسـتقواء لا يكمـن ربما في اللـوم المفرط أو العقاب الاجتماعي. إذ يحتمل أن يكون لوم ذلك الشخص خطأ، وإن كان جديرًا باللوم. ولفهم ذلك، تخيل أن آن ترى بِن يرتكب خطأ أخلاقيًا ثانويًا، فستخطئ آن في طلبها من بن أن يتحدث عن خطئه أمـام آخرين. وقد يكون هو الصواب لذا تقدِم عليه. ولكن لنفترض أن آن مزاجها سـيء، وتتحرق شـوقًا لنفثه على أحد ما. إن مـا دفـع آن لتطلـب من بن ما طلبـت خاطئ، وإن لـم يكن فيه تجـاوز للحـدود. فليـس مهمًـا عندهـا الشـخص الذي تقـع عليه ضربتهـا أو سـببها، ولو لـم يكن بن حاضرًا، لصبـت غضبها على أحـد آخـر. وفـي هـذه الحـال فإن بن فـي نظـر آن ليس إلا كيسًـا للملاكمـة قابـلًا للتبديـل. وهـذا ليـس المطلوب مـن الأخلاق. يجب لوم بن على سـلوكه لأنه ارتكب خطأ، لا لأن لومه سيشعر آن بالتحسن.

بوسعنا استخدام هذه الحالة لشرح خطأ الاستعراض للسبب نفسـه. لنفترض أن آن، بدلًا من المزاج السيء، تشعر أن فضائلها لـم تقـدّر حق قدرها. فتجـد فرصتها لدى زلة بن فتنشـر خصالها الحَميدة أمام كل من يتناهى إليه السـمع عبر انقضاضها على بن. وهنـا أيضًـا أخطـأت آن فـي لـوم بـن لرغبتهـا فـي إظهـار تفوقها الأخلاقي فحسب.

قد يعترض أحد بالقول إن آن لم ترتكب خطأ في كلتا النسختين. لماذا؟ لأنها في الواقع عاقبت مذنبًا، ولأن بن مذنب في الحالتين، ولها الحق في معاقبته، لذا فإنها لم ترتكب خطأً في فعل ذلك[٦]. لقد كانت، من غير ريب، على أتم الاستعداد للانقضاض على أي أحد لتحصل على ما أرادت ولكن الحظ ابتسم لها، ومنحها فرصة للتنفيس عن حقدها دون شعور بالذنب.

صحيح أن سلوك آن أقل سوءًا إن كان هدفها مذنبًا بدلًا من عابر سبيل بريء. لكننا نخطئ إذ نتجاهل موقفها تجاه الآخرين لدى تقييم سلوكها[٧]. لقد واتاها الحظ إذ استغلت شخصًا مذنبًا. نكرر قولنا إن الأخلاق ليست عذرًا مقنعًا لاستغلال أحد ما، فهي تلزمنا أن نعامل الآخرين وفقًا لقيمتهم بوصفهم بشرًا لا أدوات. ويفشل الاستقواء في تحقيق ذلك.

الخداع

على امتداد صفحات الكتاب رأينا المقارنة بين الاستعراض والكذب مفيدة. إذ يعد كل منهما، على سبيل المثال، وسيلة لارتكاب خطأ أخلاقي في تبادل الآراء. كما يصعب عادة التيقن من استعراض امرئ ما عبر معاينة كلماته فحسب، وهذا يصدق على الكذب. ونأمل أننا قربنا فكرة الاستعراض من الأفهام، عبر

تحديـد مواضع تشـابهه مـع الكـذب المألوف أكثر. سـننتقل إلى نقـاش بعـض الأمثلـة على الاسـتعراض الـذي يتقاطع كثيـرًا مع الكذب.

نظن المسـتعرض صادقًا عادة؛ فهو يصـدّق ما يقول أو ينقل قناعاتـه الأخلاقيـة إلـى الآخريـن. وذكرنـا أن الاسـتعراض خطأ لأسـباب كثيرة أخرى لا تقتضي النفاق (سنناقش هذا في مواضع أخرى). لكن الاستعراض خطأ لأنه يخدع الآخرين، كالكذب.

دعنـا نركز على الكذب للحظة. فهو محاولة خداع شـخص ليصـدق أمـرًا يؤمـن الـكاذب نفسـه بزيفـه[8]. وأحد التفسـيرات المثيـرة المقبولة للسـبب الذي يجعل من الكـذب خطأ، هو أنك تقصـر فـي معاملة آخـر باحترام يناسـب ندًا لك فـي الأخلاق إن تعمدت خداعه. لنفترض أن أحد أصدقائك يريد أن يكون حلاقًا. أنت لن تسـمح له أبدًا بقص شـعرك، لكنك تود تقديم الدعم له، لـذا تخبر زميلك فـي العمل أنه حلاق ماهـر متمكن. أنت تعرف الحقيقة وتنتفع بها بعدم سـماحك له أن يقص شعرك. من جانب آخر، لقد حصل زميلك على معلومات خاطئة لأنك كذبت عليه، ومن ثمَ أقدم على فعل شـيء مـا كان ليفعله لولا معلوماتك. لقد وجـدت مصلحته العمليـة أقل أهمية من مصلحتـك حين كذبت

عليه، فاستغللت ثقته وتلاعبت به لتحقيق هدفك في دعم صديقك. باختصار، لقد استغللته عبر الكذب عليه.

كما أن خداع الآخرين والتلاعب بهم واستغلالهم ممكن عبر الاستعراض. إذ يعمد المستعرض إلى هذا عبر تنمية انطباع عن نفسه بكونه جديرًا بالثقة، ثم يستغل الثقة التي حفزها، سواء أكان متعمدًا لذلك أم لا. وكثيرًا ما يسعى المستعرض إلى بناء سمعة بكونه فوق النقد، أو شخصًا محترمًا فحسب. لكن حقيقة الأمر بعيدة عن الصورة الرائعة التي يعرضها.

قد يكون بعض الاستعراض خداعًا دون قصد. وثمة احتمال معقول بأن يكون المرء صالح الأخلاق بقدر ما يظن، مثلما عرضنا في الفصل الثاني. إذ يعمد الناس إلى تقييم أنفسهم تقييمًا مبهرًا بكون أخلاقهم أعلى من المتوسط. وليس كلهم على صواب، إذ يخطئ كثيرون في مقارنة أنفسهم بالآخرين عندما يتعلق الأمر بالخصال الحميدة. فإذا حاولت الإيحاء للناس بأنك استثنائي في أخلاقك، فإنك تحاول خداعهم على الأرجح، وقصدك من استعراضك أن يصدّق عنك الآخرون أمورًا غير صحيحة. وقد تفعل الأمر نفسه وإن لم يكن قصدك الخداع.

فقد تصر على أنك لن تقع في هذا الخطأ. ربما لن تفعل، لكن البحث النفسي يمنحنا أسبابًا وجيهة للاعتقاد بأن المرء

حكم سيء على خصاله الخلقية. يقدم «تأثير وهم التفوق/أفضل مني»[أ] على وجه الخصوص سببًا صادمًا للشك في أنفسنا. إذ سئل المشتركون في دراسة ما أن يقدروا النسبة المئوية للوقت الذي يظهرون فيه صفات محددة من قبيل التعاون والصدق والتهذيب واستحقاق الثقة[٩]. فقيّم المشاركون أنفسهم فيما مجموعه ستة وعشرون صفة. وأعيد تقييم المشتركين بعد أسابيع، إذ أخبرهم القائمون على التجربة أنهم سيمنحون متوسط التقييم الذاتي من أقرانهم في كل صفة، ثم سئلوا أن يقيموا أنفسهم بمقارنتها بالمتوسط. قيم المشتركون أنفسهم، في ثلاث وعشرين من أصل ست وعشرين خصلة، بأنهم أعلى من المتوسط بكثير. وظهرت الفوارق الأكبر في الخصال الأربع؛ التعاون والصدق والتهذيب واستحقاق الثقة. والجدير بالملاحظة أنه لدى سؤال المشتركين عن مقدار مماثلتهم «للمتوسط»، فقد مُنحوا تقييمهم الذاتي السابق لأنفسهم. وفي الحقيقة، إنهم في قولهم إنهم أفضل من المتوسط، كانوا يزعمون أنهم أفضل من

(أ) اعتقاد عند بعض الناس حول تفوقهم على الأفراد الآخرين (الفرد المتوسط) حيث يقوم الفرد بتضخيم إيجابياته وتصغير سلبياته وينتج عنه سوء تقدير للقدارت الذاتية والبيئة المحيطة، وهو أمر شائع، يمكن ملاحظته في الصف، وفي العمل، وفي كافة مناحي الحياة. (المترجمة)

أنفسـهم. وهذا يثبت أن حكمنا على صلاحنا غير موثوق، سـواء أكان ذلـك بقيم مطلقـة، أو مقارنة بالآخرين. لا شـك أن البعض أفضـل مـن المتوسـط، ولكن لا يجـدر بالمرء أن يكـون واثقًا أنه كذلك. بل يحتمل أنك تعمد إلى الخداع إن كنت تعرض صورتك على أنك قديس في الأخلاق.

لقد افترضنا في هذه الحالات، بطبيعة الحال، أنك لا تحاول خداع الآخرين. بل تؤمن أن أخلاقك رائعة وتود أن يرى الآخرون ذلك. لكن هذا لا يعني أن اسـتعراضك ليس خداعًا، بل يعني أنه ليـس متعمـدًا. وهو في هذه الحالة لا مسـؤول. إن اسـتعرضت، فإنـك تقـدم علـى فعل شـيء عرضـة للتسـبب بخـداع الآخرين. ورغم ذلك، فما احتمالات تحلّيك بروعة الأخلاق كما تحسـب نفسك؟ ليست جيدة جدًا على الأغلب. ويعد الاستعراض سلوكًا خطـرًا حين يتعلق الأمر بتضليـل الآخرين، وما دام فعل ذلك من أجـل مكسـب شـخصي أمـر خاطـئ، ستتسـم معاملتنـا الآخرين باحترام أكبر إن لـم نستعرض.

من جانب آخر، يتعمد بعض الاسـتعراض الخداع، ولا يرى المسـتعرض في هـذه الحالات أنه رائع الأخـلاق بقدر ما يوحي اسـتعراضه، لكنـه يريـد أن يظنه الآخـرون كذلك علـى أية حال. يشبه هذا النوع من الاستعراض الكذبَ في نواحٍ كثيرة، إذ يهدف

إلـى خداع الآخريـن، وهذا خطـأ عمومًا. ولذا فإن الاسـتعراض خطأ أخلاقي أيضًا بقدر ما يكون الهدف منه خداع الآخرين.

ولعلك تقول إن الاستعراض ليس خطأ أخلاقيًا عظيمًا، وإن كان مضلـلًا. فكلنـا نتبجح قليـلًا أمام الآخرين، لنبـدو أظرف أو أكثـر جاذبيـة أو أذكـى ممـا نحـن عليـه. وممـا يؤسـف لـه مغالاة البعـض لإيهـام الآخرين أنهـم أقوى وأذكى وأكثـر براعة مما هم عليـه حقًـا. وبغـض النظـر عـن الحـالات المتطرفـة، ليـس مـن المحتمل أن يُحدِث مَن ينجح في هذه المحاولات ضررًا كبيرًا.

لكـن الاسـتعراض أسـوأ مـن هـذه الحـالات الأخـرى. فالافتـراض غيـر الدقيق الـذي يزرعه المسـتعرض فـي الآخرين يمكّنـه مـن اسـتغلال النـاس بصـور أكبـر من مجـرد الخـداع. إذ يكسـب المسـتعرض ثقة الغير بصورة لا يسـتحقها، عبر التظاهر بأنه شخص أفضل مما هو عليه حقًا. وقد يعمد إلى استغلال هذه الثقة بعدد من الطرق.

يلجـأ البعـض إلـى الاسـتعراض ليكـون غطاءً على سـلوكه السـيء. أجـرت عالمـة النفس آنـا مريـت وزملاؤها سلسـلة من التجـارب تظهـر سـعي الناس إلـى الترخيـص الأخلاقـي[أ] لدى

(أ) الترخيص الأخلاقي أو الترخيص الذاتي مصطلح يستخدم في علم =

خشيتهم من أن يبدو سلوكهم في المستقبل فاسدًا[10]. وقيل للمشتركين في إحدى الدراسات إنهم سيتخذون قرارات لتعيين موظفين، وعليهم الاختيار بين مرشحيْن أحدهما أبيض والآخر أسود. عُرض على بعض المشاركين وصفٌ لمؤهلاتهما تفوّق فيه المرشح الأسود على الأبيض، وعرض على البعض الآخر مؤهلات تفوّق فيها المرشح الأبيض. وقبل اتخاذ قرار التعيين، قُدّم للمشتركين استبيانٌ يسأل إن كانت أنماط عديدة من السلوك تتسم بالعنصرية. وأُخبر المشتركين أن إجاباتهم ستعرض على أقرانهم إلى جانب قراراتهم في تعيين أحد المرشحين. وجد الباحثون أن المشتركين الذين عرضت عليهم الملفات التي تفوقت فيها مؤهلات المرشح الأبيض كانوا أميَل إلى وصم بعض السلوكيات الواردة في الاستبيان بالعنصرية. وعبر الاستباق في إظهار الحساسية العالية تجاه العنصرية، أمل المشتركون أن يتيح لهم هذا الإقرار النجاة من النقد لتفضيلهم المرشح الأبيض على الأسود.

= النفس الاجتماعي والتسويق لوصف مايحدث في العقل الباطن عندما تزيد الثقة والأمان لصورة الإنسان لذاته بكونه يتمتع بأخلاق حميدة، تجعله يميل إلى التصرف بثقة ودون تردد غير آبه بالعواقب ما إذا تصرف بأسلوب غير أخلاقي. (المترجمة)

لا يعد هذا النوع من الإشارات الوقائية خطأً أخلاقيًا دائمًا. إذ نحتاج أحيانًا إلى بذل الجهد لإثبات أن سلوكنا مباح أخلاقيًا حين توحي المظاهر الأولى بعكس ذلك. وما نريد قوله إن لهذه الدوافع نفسها تأثيرًا وبخاصة حين يوظف السيئين استعراضهم لتسهيل استغلال ثقة الآخرين. إذ يبني المرء، عبر الاستعراض، سمعته الحسنة فتجنبه الشك بل وتنجيه من النقد عند اكتشاف أخطائه.

يستغل المرء الثقة التي اكتسبها عبر استعراضه لإيقاع الضحايا في شباكه، وقد يستغلها أيضًا لتثبيط همة ضحيته عن اتخاذ إجراء عبر استباقه بزرع بذور الشك بوجاهة الاتهام المنسوب إليه. إن تسهيل الاستعراض للإساءة إلى الآخر هو ما يميزه عن أنواع أخرى من تسويق الذات المبالغ فيه البريء من الناحية الأخلاقية. وستساعدنا بعض الأمثلة على توضيح ما نعني.

تذكر الرسالة التي أرسلها هارفي واينستين ردًا على اتهامه بسوء السلوك الجنسي. فقد حاول واينستين، عبر دعمه للقضايا السياسية التقدمية واحترامه الواضح للنساء، اللجوء إلى سمعته التي رسخها خلال سنوات من إدارة الانطباع المضلل، وأن يشتري الغفران عبر تلويحه باحتمال أن يحسن صنعًا في المستقبل

وهذا ما سيكون محالًا إن اعتُبِر مسؤولًا عن أفعاله. وإلى جانب وضوح دوافعه المذكورة في الرسالة نفسها، ومحاولته التلاعب بجمهوره ليحصل لنفسه على حريات أكبر زادتها تأكيدًا حقيقة قوله أمورًا مماثلة عند مواجهته سرًا، قبل عقد من ظهور الادعاءات الأخيرة(١١).

قلل واينستين من احتمال تصديق الادعاءات ضده، ومن ثَم من احتمال اتخاذ ضحاياه أي إجراء، عبر تسويقه لذاته متبجحًا باعتباره تقدميًا سياسيًا خلال مسيرته. لم يعد استعراضه فاعلًا (في الوقت الراهن على الأقل)، لكنه استطاع استخدامه إلى جانب سلطته المهنية لينخرط في إساءة فظيعة لسنوات. بعبارة موجزة، حفز استعراض واينستين الناس على الوثوق به أكثر مما يستحق.

يتلاعب بعض المستعرضين بالآخرين دون إدراك منهم أنهم يفعلون ذلك، بل قد ينتهي بهم الأمر إلى تضليل أنفسهم أثناء ذلك. انظر في قضية تد هاغرد، القس السابق لكنيسة نيو لايف [الحياة الجديدة]، وهي كنيسة كبيرة تقع في كولورادو سبرنغز، كولورادو. كان هاغرد ذات يوم رئيسًا للجمعية الوطنية للإنجيليين، التي تضم عشرات الآلاف من الكنائس المحافظة التي تمثل ملايين الأعضاء. اشتهر هاغرد في أرجاء البلاد بين

عامي ٢٠٠٤ و٢٠٠٥، وتعود تلك الشهرة في جزء منها إلى ظهوره في فيلم تلفزيوني وثائقي بعنوان أصل الشرور؟ وفيه كان غاضبًا من أسئلة المحاور رتشارد داوكنز حول العلم ونظرية التطور، واستنكر غروره وأمره بالمغادرة. كانت معاملة هاغرد لداوكنز عرضًا واضحًا لغضب الذات الصالحة، الموجه نحو شخص من خارج الجماعة ما كان راغبًا في التسامح مع عيوبه[١٢].

كما جذب هاغرد انتباه وسائل الإعلام إليه لدعمه الصريح لتعديل في دستور كولورادو يحظر سماح الولاية بزواج المثليين، بل لم يجد الأمر حقيقًا بالنقاش الجاد إذ قال: «لسنا بحاجة لنقاش ما نراه نشاطًا جنسيًا مثليًا. ذلك مذكور في الكتاب المقدس»[١٣]. وهكذا بيّن هاغرد لكل المستمعين أن الإجابة عما كان حينئذ سؤالًا مطروحًا للنقاش الحامي كانت بسيطة واضحة في نظره. وبعد هذه الأحداث بفترة قصيرة، اتُهم هاغرد صراحة بعلاقته التي امتدت سنوات مع بائع هوى اشترى منه بلورات الميتامفيتامين[أ]، واعترف هاغرد بذلك، رغم إنكاره في بادئ الأمر.

(أ) نوع من المنشطات تسبب الجرعات العالية منه هوسًا مصحوبًا بالنشوة والثقة بالنفس وفرط الرغبة الجنسية. (المترجمة)

وثـق رعايـا كنيسـة هاغرد به أكثر، بسـبب ما أظهـره من نقاء أخلاقـي، ولكـن لربما خدع نفسـه أيضًا في أمـر نزاهته. يتلاعب المـرء أحيانًـا بانفعالاتـه الأخلاقيـة، كالغضـب، لتعزيـز وإدامـة الانطباع عن نفسه بأنه فاضل[١٤]، كما عرضنا في الفصل الثالث. ربمـا نجح كثير من غضـب هاغرد واسـتعراضه الصريح إلى حد كبيـر في إقناع نفسـه بأنه امرؤ صالـح حقًا، رغم إخفاقه في تطبيق معاييره في الأخلاقيات الجنسـية. لقد خدع هاغرد رعايا كنيسـته باستعراضه، ولعله خدع نفسه أيضًا.

ثمـة درس عملي يسـتفاد من حالات كحالـة هاغرد. إذ نعلم أن معظـم البشـر ينظرون إلى صفاتهـم الأخلاقية نظرة أفضل مما تسـتحق. لـذا حـريٌ بنـا أن نحـذر من إغـراء الاسـتعراض لنظهر بمظهر الأخيار. ولكننا، عبر اسـتعراضنا، نجازف بتغذية أوهامنا، والانجراف أبعد فأبعد عن الانطباع الدقيق عن هوياتنا واهتماماتنا.

قـد يعترض أحـد واصفًا مخاوفنـا من الخداع بأنهـا مغالاة. فليـس النـاس بأغبيـاء، إذ يدركـون أن الجميع يريـدون أن يراهم الآخـرون أخيـارًا، لـذا فإننـا نتوقع أن يتلاعـب الناس قليـلًا فيما يظهرونـه من أنفسـهم إلى العالـم. ومـا دام حذرنا كبيرًا، فلن نهتم وفقًـا لهـذا عندما نرى تضخيمًا للذات يتخذ شـكل الاسـتعراض الأخلاقي، فنتجنب بذلك أن نتعرض للخداع.

تكمن مشكلة هذا الاعتراض في كون الاستعراض لا يكون واضحًا دومًا فيسهل تعيينه، وإلا ما كان مؤثرًا. فالقدرة على إبهار الآخرين مهارة يتفاوت تمتع الناس بها، وكذا هي الرؤية عبر التسويق الذاتي المضلل. إن قال أحد ما نود سماعه في الشؤون السياسية والأخلاقية، كنا عرضة لمباغتة مستعرض حقيقي. وسيكون من السذاجة البالغة القول إن بوسعنا أن نرى خداعًا كهذا أو أي نوع آخر بوضوح ومن ثم نهمله.

بوسعنا رؤية حالات كحالة واينستين وهاغرد في العالم، بعد حدوث الواقعة على الأقل. إذ نعلم أن المتورطين فيها يستعرضون، فنتحكم عندئذ بمستوى ثقتنا تبعًا لذلك. لكننا لا نتمتع بهذه القدرة دومًا. مخيف أن نفكر بعدد الأشخاص الذين مُنحوا الثقة أو الحب على نطاق واسع لأنهم مستعرضون موهوبون. وإذا كنا نحترم الآخرين فلن نلجأ إلى الاستعراض لكسب ثقتهم أكبر مما سيمنحونا لولا ذلك.

عرضنا حتى الآن نقاشين للاستنتاج القائل إن الاستعراض خطأ لأنه يقلل الاحترام. أولًا: عندما يستقوي المستعرض- أي أنهَ يلوم الآخرين ويهينهم ليتباهى بنزاهته- فهو يعامل الناس معاملة كيس الملاكمة القابل للتبديل. ثانيًا: عندما يخدع المستعرض الآخرين بنزاهته، فهو لا يقلل بهذا من احترامهم

فحسب، بل يكتسب ثقة لا يستحقها عبر الخداع، ويغدو المستعرض قادرًا على الإساءة إلى الآخرين والنجاة بفعلته بسهولة أكبر.

لاحظ أن نقاشنا هذا يستهدف حالات من الاستعراض تتضمن الاستقواء والخداع تحديدًا. ولكن يسع المرء أن يستعرض دون اللجوء إليهما، ولذا فإننا نرى أن هذين النقاشين يثبتان أن كل حالات الاستعراض مهينة، ولا بد لنا من مزيد.

الانتفاع المجاني

تتجلى إحدى ميزات العيش في مجتمع مستقر باستمتاعنا بثمرة التعاون مع الآخرين في المشاريع الكبيرة. إذ يؤدي كل عمله، مهما صغر، ويتبع القوانين وتعم الفائدة الهائلة. فمثلًا، لدى كثير من الثقافات عادة عامة تتجسد بالوقوف في طابور لتلقي خدمة ما. وتقضي القاعدة المعتادة بأن يسمح المرء لمن وصل قبله بتلقي الخدمة قبل أن يسعى إليها، ولذا تغدو العملية الفوضوية القائمة على الصراع، بسيطة وهادئة (عادة).

وتظهر المشاكل بنمو المشاريع التعاونية، ومن هذه المشاكل استغلال البعض لمشاركات الآخرين حسنة النية. فينشق هؤلاء عن قوانين التعاون التي تحكم التفاعل، بغية الحصول لأنفسهم

علـى منافع أكبر. ويقلل هذا «الانتفاع المجاني»من احترام الذين يتبعـون القوانيـن. سنشير فـي هـذا القسـم إلـى أن مشـاركتنا في الخطاب الأخلاقي العام مشروع تعاوني واسع النطاق. وسنناقش الانتفاع المجاني للمستعرضين من السلوك الصالح للآخرين في الخطـاب العـام، وهـذه صورة أخـرى لقلـة احترام المسـتعرض للغير.

لنفترض أن لدينا مرعىً معشبًا كبيرًا، ترعى فيه أبقارك وأبقار تسـعة آخريـن من جيرانك. تبلـغ طاقة المرعى الاسـتيعابية ١٠٠ بقرة، وهذا يعني أن العشـب سيكون وفيرًا لتاكله أبقار المستقبل، إن لـم تـرعَ فـي المرعـى أكثر مـن ١٠٠ بقـرة. أما إن حـدث هذا فسيبور المرعى بفعل الرعي الجائر.

فـي البداية، سيسـمح كل جار بأن ترعـى بقرتان فقط. ولكن سيكتشـف جـار آخر أنه سـيجني مـالًا أكثر إن أتـى ببضع بقرات أُخـر، فعشـرون بقـرة ترعـى أقـل بكثيـر مـن الطاقـة الاسـتيعابية للمرعـى. وسـيظل الـكلأ وفيـرًا وإن أتـى ببضـع بقـرات أخرى. ويكتشـف جيـران آخرون الأمـر ويأتـون بأبقارهم أيضًـا لترعى، وعندئذ تجد أنك ستخسر إن لم تأت بأبقارك أنت أيضًا.

مـا الـذي سـيحدث إن واصل هؤلاء جلب مزيـد من الأبقار وأوشـك المرعى على الوصول إلى الطاقة الاسـتيعابية؟ يمكنك

التوقف عن جلب المزيد، ولكن لمَ تفعل ذلك؟ إذ لست تضمن احترام جيرانك للحدّ، وسيكون عملًا شاقًا مراقبة المرعى على مدار الساعة للتأكد عدم الإفراط في استهلاكه. لماذا تكون الأحمق الوحيد الذي لا يأخذ ما يمكنه الحصول عليه ما دام المرعى موجودًا؟

إن الحفاظ على المرعى يقع في المصلحة العامة فيواصلون الانتفاع به. ولكن حين يتصرف الناس بدافع المصلحة الذاتية المحدودة في مساحة مشتركة غير منظمة ذات موارد قليلة، فسيكون ذلك من مقومات دمار المرعى. يسمى هذا النمط من السيناريو بمأساة المشاعات[أ] (١٥). بوسعنا جميعًا أن ندرك قدوم مآسي كهذه، وإن استطعنا اختيار ما نفعله لأنفسنا، فليس بوسعنا منعها. وأفضل ما يسعنا فعله بوصفنا أفرادًا أن نحاول انتزاع ما نستطيع من المورد العام قبل نفاده.

إن تعاطينا للكلام في الأخلاق، بصورة ما، مورد عام مثل المرعى. وهذا الكلام مورد قيّم كما شرحنا في الفصل الأول،

(أ) حالة استنزاف مورد مشترك من قبل الأفراد الذين يتشاركون به بصورة مستقلة وعقلانية إنما وفقا للمصلحة الذاتية لكل منهم على الرغم من إدراكهم أن استنزاف الموارد المشتركة يتعارض مع المصلحة المشتركة للمجموعة على المدى الطويل. (المترجمة)

فهو وسيلتنا الأولى لتطبيق الأخلاق على المشاكل العملية. كما أننا نحل، أو نحاول حل، كثيرًا من المشاكل المهمة عبر استخدام هذا المورد. ولكن إساءة استخدام الكلام في الأخلاق تؤدي إلى تدميره، مثلما حدث للمرعى في القصة من فرط الاستهلاك. وتتجلى إساءة استخدامنا عبر الإفراط في الوعظ، وإطلاق مزاعم أخلاقية غريبة أو كاذبة، أو استغلاله بصور تتضح فيها المصلحة الذاتية. هذا كل ما يحدث لدى انخراط الناس في الاستعراض الأخلاقي، وينتهي بهم الأمر، كما ناقشنا في الفصل السابق، إلى الحط من شأن رواج الكلام الأخلاقي في المجتمع.

وماذا يسعنا أن نفعل لمواجهة هذه المشكلة؟ يمكننا أن نفعل مثلما فعل رعاة الماشية بأن نرفع أكتافنا ونأخذ ما استطعنا أخذه لأنفسنا ما دام بعض السذج يواصلون أخذ الكلام في الأخلاق على محمل الجد. ولكنّ أمام رعاة الماشية خيارًا آخر، ونحن كذلك، ونعني به الخضوع المشترك لمجموعة من القوانين أو المعايير التي تحمي الموارد العامة.

في مثال المرعى، سيحميه نظام قوانين الملكية من تدمير الرعاة. وبدلًا من انشغال الرعاة في مراقبة مجهدة لرعي كل منهم، فالأحرى بهم أن يكون كل منهم مسؤولًا عن حصته من

المرعى، فيجنون فائدة الحفاظ عليها والقدرة على إبعاد الآخرين عن تدميرها.

لا يعقل تخصيص الكلام في الأخلاق قطعًا، فالتواصل يقوم بطبيعته على الموارد المشتركة. ولكن ثمة طرق أخرى، لحسن الحظ، لتجنب مأساة المشاعات[١٦]. ينطوي أحد الحلول على تبني معايير تحمي ممارسة الكلام في الأخلاق من الإساءة. وعندما يتبناها عدد كافٍ من الأشخاص (وينالون العقاب لخرقهم إياهم)، فسنتفادى انحطاط هذا الكلام.

ولإدراك ما نرمي إليه، تأمل فكرة الفيلسوف هـ. پ. غريس بأن فائدة الحوار تعم الجميع إذ اتبع المشاركون مبادئ عامة[١٧]. وسمى هذه بالثوابت الخطابية[أ]. ومن الأمثلة على هذه الثوابت «تجنب قول ما ينقصك الدليل الدامغ عليه»، و«لتتحدث بما له صلة»، و«تجنب غموض التعبير»، و«كن منظمًا». هذه معايير عامة علينا اتباعها في الحوارات العامة. وستصبح الحوارات مشروعًا مشتركًا بلا هدف، ما لم يلتزم الناس باتباع هذه المعايير.

(أ) ١- ثابت الكمية المعني بتقديم قدرٍ ملائمٍ من المعلومات. ٢- ثابت النوعية الذي يقتضي تقديم معلومات صحيحة. ٣- ثابت العلاقة أو الصلة إذ ينبغي للمعلومات المقدمة أن تكون ذات صلة. ٤- ثابت الكيفية المعني بتقديم المعلومة بوضوح. (المترجمة)

إن سألناك أتود شرب الشاي، فأجبت: «أحب الإبحار»، (فسيكون في ردك خرق لثابت الصلة). ينجح الحوار لأننا جميعًا نتبع بعض القوانين العامة.

نرى أن ثمة معايير أيضًا تحكم الكلام الأخلاقي المجدي، وهذا أحد الأسباب التي تجعل الناس يستاؤون من الاستعراض. ونعلم جميعًا أن بمقدور المرء الظهور بمظهر الصالح لدى إعلان دعمه للصواب. كما نعلم أن الهدف من هذا الدعم ليس الظهور بمظهر الصالح. تأمل الكلام المكرر للسياسي المتعطش للشعبية، الذي يستغل الكلام الأخلاقي في القضايا السياسية ليسوّق لذاته صراحة. ومن يفعل هذا يخرق معايير السلوك الاجتماعي المقبول، فلعلنا نقترح ثابتًا للكلام في الأخلاق يقول: «لا تتكلم في الأخلاق لتسوق لذاتك». وبذا نحمي مورد الكلام في الأخلاق إن اتبعنا هذه القاعدة.

لنقل إننا محقون في كون هذا مبدأ جيد للحوار الأخلاقي. هذا يعني أن الاستعراض خطأ لأنه مجحف بحق من يحفظون مكاسب الكلام في الأخلاق عبر إحجامهم عن الاستعراض[١٨]. وقد يستخدم غير المستعرضين الكلام في الأخلاق ليظهروا بمظهر الأخيار، وقد يفرون منه جل الوقت. ولكنهم يكبحون أنفسهم ويلتزمون بالمعايير التي توجههم إلى استخدام الكلام

في الأخلاق بغية ترويج العدالة في العالم. وإن التزم عدد كافٍ من الأشخاص بضبط النفس، فستتمتع كلنا بفوائد العيش في مجتمع يعتبر الكلام الأخلاقي فعالًا. من جهة أخرى، فإن المستعرض ينتفع من الناحيتين. فهو يتمتع بفوائد ضبط الآخرين لذواتهم ويستغل الكلام في الأخلاق لتحسين مكانته الاجتماعية. بعبارة أخرى، إنه ينتفع مجانًا من تضحيات الآخرين بينما يرفض التضحية بالمثل. فهو يستغل الآخرين، ويتصرف كأنما وُهب حرية أكبر من حرية غيره.

سيلاحظ بعض القراء صلة بين هذا النقاش والنقاشات في الفصول السابقة فيما يتعلق بالعواقب الوخيمة للاستعراض. في الحقيقة، تتجلى أحد المخاوف من أن يؤدي الانتفاع المجاني إلى تقليل منافع التعاون. ولكن مهم لنا أن نرى أن الانتفاع المجاني خطأ وإن لم يقاسِ أحد ضررًا ملموسًا بسببه. إنه خطأ لأنه مجحف بغضّ النظر عن الأمور الأخرى التي يحدثها. حين يتعاون الناس في ظل مجموعة من القوانين، فهم مدينون لبعضهم بعضًا باتباع هذه القوانين. ولدى خرق أحد قانونًا، يقصر في احترام رفاقه بوصفهم أندادًا له. هذا، ولا شيء سواه، هو منبع الخطأ في الانتفاع المجاني.

قد يتفق أحد ما بأن الكلام في الأخلاق يُعرف بكونه ممارسة مشتركة، لكنه يصر على أننا مخطئان في معاييره بصورة كبيرة. لعل الهدف الأولي من الأخلاقيات، وفقًا لبعض منظّري التطور، هو تمكين التعاون بين الناس الذي يعتبرون أنفسهم متعهدين بالتزامهم. ويمكّن الكلام في الأخلاق التعاونَ بين هؤلاء الأشخاص بأن يتيح لهم التلويح لبعضهم بعضًا بأنهم جديرون بالثقة، وبخاصة عبر لوم المخطئين أو معاقبتهم[١٩]. ولذا فإن التلويح للآخرين بخصالك قد يكون أهم مما يقبل رأينا، ويجب ألا ينتقص بوصفه دافعًا.

ولكن يجب أن نلاحظ أن ثمة فرقًا بين أفعال المرء التي تؤدي وظيفة التلويح من جهة، وبين شخص يفعل شيئًا بغية التلويح من جهة أخرى. فالتلويح سمة في السلوك الملحوظ يتعذر تجنبها، سواء أكانت مقصودة أم لا. غير أنه ليس مما لا يمكن تجنبه أن نتصرف بغية الاستعراض أمام الآخرين. ما يهمنا أن الناس سيتصرفون على نحو أسوأ عندما يبتغون التباهي. وإن صدق هذا، فإن المعايير ضد سلوك كهذا قد تكون صمامَ أمان مهمًا من أجل فاعلية الكلام في الأخلاق.

الخلاصة

الكلام في الأخلاق أداة، استخدمت في مشاريع قيّمة هامة رائعة، لكنه يظل أداة. لقد كان هذا الكلام، وسيظل، نفعيًا في جعل العالم أكثر عدلًا، ولا يعني هذا أن كل مثال على الكلام في الأخلاق يرافقه شيء قيّم أو جائز أخلاقيًا. فالمطرقة تستخدم لدق المسامير وإخراجها، وقد تستخدم أيضًا للاعتداء على الآخرين. لن يفرح أحد أبدًا تجاوز عمره الثالثة لكل تلويح بالمطرقة، ولا يجدر بنا أن نفرح لكل ما يقال في الكلام الأخلاقي.

الفصل السادس
أيستعرض الصالحون؟

ركزت حجتنا الأخلاقية ضد الاستعراض، حتى الآن، على أثره على الآخر، وليس هذا بالغريب. فمعظمنا ينظر إلى الأخلاق من زاوية تأثير سلوكنا على الآخرين. وذكرنا في الفصل الرابع إن الاستعراض سيء لأن له ثمنًا اجتماعيًا باهظًا، ندفعه كلنا عندما يسيء المستعرض استخدام الكلام في الأخلاق. وذكرنا في الفصل الخامس أننا وإن غضضنا الطرف عن تبعات الاستعراض الوخيمة، فإنه خطأ لسبب آخر، ونعني به معاملته الآخر بقلة احترام.

ولكن الأخلاق أكبر من تقييم سلوكنا وأثره على الآخرين. نحن نصدر الأحكام بمدى صلاح الناس أخلاقيًا، فنقول أشياء من قبيل: «يستحق جيم الثقة»، و«كيري أنانية». وفي فعلنا ذلك فنحن نقيّم شخصية الآخر.

إن الحديث عن الشخصية قد يظهر فروقًا أخلاقية مهمة بين الناس. لنفترض أن جيمي تتطوع للعمل في مأوى للمشردين، فتلعب الورق معهم وتساعدهم في الحصول على رعاية طبية،

وتحاول العثور لهم على وظائف دائمة. وهي تستمتع بهذا العمل وتتطوع لأنها تود تقديم العون لمن يعيشون حياة قاسية. وهي بهذا تتحلى بالسمة الشخصية[أ]، أو فضيلة التعاطف.

تطوع ويل أيضًا في المأوى، ويقوم بما تفعله جيمي. لكنه يكره التطوع، واضطر للقيام به لأنه يجري بحثًا لدور في فيلم. ويتظاهر تظاهرًا مقنعًا أنه يهتم، لكنه في الحقيقة يكره المشردين، ويود إلى العودة إلى تجاهلهم. إن سلوك جيمي وويل، في ظاهره، هو السلوك نفسه جوهريًا، لكنّ بينهما اختلافًا أخلاقيًا هائلًا، فجيمي هي الأكثر تعاطفًا. لذا فإن ثمة صفات أخلاقية لا يكشفها سلوكنا بالضرورة.

(أ) نظرية السمات هي من المقاربات الأساسية لدراسة شخصية الإنسان حيث يهتم أصحاب هذه النظرية في المقام الأول بقياس السمات التي يمكن تعريفها بأنها الأنماط المعتادة للسلوك والتفكير، والعاطفة. وفقًا لهذا المنظور، والصفات مستقرة نسبيًا مع مرور الوقت، تختلف بين الأفراد وتؤثر في سلوكهم. وفي الشخصية خمس عناصر رئيسة هي:١- الانفتاح على التجارب (مبدِع/ فضولي مقابل منسجم/ حذِر). ٢- الضمير (فعال/ منظم مقابل سهل المعشر/ لامبالي). ٣- الانبساط (غير متحفظ/ مفعم بالطاقة مقابل منعزل/ متحفظ). ٤- الوفاق (ودود/ شغوف مقابل متحَدٍ/ منفصل). ٥- العصابية (حساس/ قلق مقابل مطمئن/ واثق).(المترجمة)

لا يساعدنا الحديث عن الشخصية الأخلاقية في تحديد الفروقات بين الناس فحسب، بل يسلط الضوء أيضًا على أسئلة أخلاقية تتعلق بمعيشتنا. فقد نسأل، مثلًا، إن كان امرؤ ذو شخصية منزهة عن الخطأ سيتحايل في تسديد ضرائبه، أو كيف يعامل الكريم أصدقاءه المحتاجين؟ لكننا في هذا الفصل سنسأل إن كان الصالحون يستعرضون.

تذكر أن وصفنا الأساسي للاستعراض يتضمن الرغبة في نيل التقدير. ما يحفّز المرء إلى حد كبير للاستعراض هو الرغبة بأن يراه الآخرون محترمًا من الناحية الأخلاقية. ولعل بعض القراء لاحظوا أن لا شيء من النقاشات التي قدمناها في الفصول السابقة أشار إلى عيب يعتور الإحساس بهذه الرغبة. لكن المشكلة التي تحدثنا عنها حتى الآن تكمن في الأمور التي يميل الناس إلى فعلها لأن الرغبة في نيل التقدير تدفعهم إليها. وسنزيد بالقول إن الإحساس بالرغبة في نيل التقدير بصورتها لدى المستعرض، عيب في شخصية المرء.

وضع الناس على مر العصور نصب أعينهم تصورات عديدة للفضيلة، ولا نزعم أننا سنمر عليها كلها[1]. بل سنمحّص بعض المقاربات الرائجة ونظهر، من خلالها، أن الاستعراض ليس أمرًا

يفعلـه الصالحـون عادة. لنبـدأ بدراسـة تصور تقليـدي للفضيلة، يفعل الصالح وفقًا له الصواب في محله.

فعل الصواب لسبب وجيه

إن النظـر بصرامـة إلـى السـلوك الملحوظ الظاهـري لامرئ يخبرنـا إن كان يفعـل الصـواب. ولكـن إن أردنـا معرفـة إن كان شـخصًا صالحًا، فعلينا النظر أعمق مـن ذلك. إذ علينا أن نعرف، إلى جانب أمور أخرى، السـببَ الذي يدفعه إلى هذا الفعل[٢]. ما دوافعه؟

تأمل ويل وجيمي من مثالنا السـابق. يقوم ويل بكل الأفعال الصائبـة فـي المأوى، لكن الواضـح أنه لا يتصـرف كذلك بدافع الفضيلـة. فهو يكره المشـردين، ولم يتطـوع إلا لأنه يحتاج خبرة الوجود معهم لأنه سيؤدي دور مخبول. يحتاج المرء إلى أكثر من فعـل الصـواب ليكون صالحـا، ووفقًا للنظـرة التقليدية للفضيلة، فإن فعلك الصواب لسبب وجيه يجعل منك امرأً صالحًا[٣].

ولكن ما الأسباب الوجيهة؟ ما الذي يحفز الإنسان الصالح؟ للإجابة عن هذه الأسـئلة، سنبسط الأمور ونركز على ثلاثة أنواع من الدوافع الرئيسة لأفعالنا[٤].

١- الدافع الأناني: أنت مهتم بنفسك كليًا، وتتصرف وفقًا لمصلحتك.

٢- الدافع الغيري: أنت مهتم تمامًا بصالح الآخرين.

٣- دافع الواجب: أنت مهتم تمامًا بأداء واجبك، وفعل الصائب أخلاقيًا.

لنعد إلى مثال مأوى المشردين لتوضيح هذه الدوافع المختلفة. تتطوع جيمي في المأوى لأنها تريد أن يشعر المشردون بقيمتهم، ووجود من يستمع إليهم ويعتني بهم. وتسعى لمساعدتهم على تحسين صحتهم البدنية وأنظمتهم الغذائية، كما تعمل للعثور لهم على وظائف لأنها تود أن يفيدوا من نصيبهم في الحياة، ويفخروا بإسهاماتهم في المجتمع. باختصار، ما يدفع جيمي إلى هذا كله هو الرغبة في مساعدة الآخرين، ودوافعها غيرية. وقد تحصل جيمي طبعًا على بعض المنافع الشخصية الإضافية من تطوعها، إذ يمكنها مثلًا إدراج هذه التجربة في سيرتها الذاتية. ولكن هذه المنافع نتيجة لأفعالها، لا هدف لها لأن دوافعها غيرية.

بالمقابل، قد يكون دافع جيمي هو الواجب، فقد يدفعها

القلق للتصرف وفقًا للمبادئ الأخلاقية. أي أن تفعل الصواب لأنه صواب. يمكننا تخيل اقتناع جيمي- بدافع من نقاش أخلاقي، أو من ضميرها أو من تعاليمها الدينية- بوجود إلزام أخلاقي بمساعدة الفقراء. فتطوعت إذ أدركت أن عليها فعل ذلك.

لكن دوافع ويل أنانية بالمطلق. فهو لا يهتم لأمر المشردين، ويتطوع في المأوى لأنه يدرك أن ذلك سيساعده في أن يغدو نجمًا سينمائيًا. إنه يكره المشردين ويستغلهم ليطور مهنته. إن ساعده عمله الميداني، فسيصبح ثريًا ويتمكن في النهاية من الانتقال إلى ميامي وشراء قارب سريع مصنوع من الألياف الزجاجية. أو لنتأمل ميري التي تتطوع في المأوى، لأنها ترجو أن تحظى بمقابلة على التلفاز المحلي فتبدو بطلة في الأخلاق. هذه الدوافع ليست غيرية ولا من الواجب.

يندر أن تكون الحياة الواقعية بمثل هذه البساطة، طبعًا. فنحن نتصرف وفقًا لدوافع مختلطة، كما شرحنا في الفصل الثاني. نأمل أن توافقنا الرأي في قولنا إن تصور تطوع شخص في مأوى المشردين لدافع الواجب أو الغيرية أمر سهل، ولكن يصعب تخيل شخص صالح يتصرف وفقًا لدافع كدوافع ويل

وميري. قد تعجب أيما إعجاب بعمل ويل أو ميري التطوعي، لكنك من غير ريب ستخفّض تقييمك لشخصيتيهما الأخلاقيتين، إن عرفت أنهما تطوعا بغية شراء قارب سريع أو الظهور على التلفاز. إن معرفة شخص حسن السلوك نافعة، لكن معرفة شخص يتحلى بشخصية رائعة نافعة ومثيرة للإعجاب.

أما وقد أدركنا الدوافع النمطية لدى الصالحين في التفسير التقليدي، لا بد أن نسأل: أيستعرض الصالحون؟ يشارك المستعرض في الخطاب العام بدافع الرغبة في نيل التقدير، إذ يريد أن يعتبره الآخرون محترمًا. لكن الرغبة في التقدير ليست بدافع الواجب ولا بدافع الإيثار، بل تبدو أنانية، أي أن المستعرض يريد الانتباه، ويريد أن يعتبر رائعًا من الناحية الأخلاقية.

أيثبت هذا أن الصالح لا يستعرض؟ نرى أن حقيقة مشاركة المستعرض في الخطاب العام بدوافع أنانية للغاية هي الدليل على تجنب الصالح للاستعراض. لكننا نرى أيضًا أن الحجة ستكون أقوى لدى النظر في الفضيلة المدنية. ولا يُعنى كل الخطاب الأخلاقي العام بالسياسة أو المجتمع المدني، لكن فكرة المواطن الصالح نقطة مقارنة جيدة لفهم معنى المشاركة المستحسنة في الخطاب العام.

الاستعراض والفضيلة المدنية

تعني الفضيلة المدنية «تقديم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة بالفعل والتفكير»[٥]. والمواطن الصالح هو من ينحي مصلحته الخاصة جانبًا، عند ندائه لأداء واجبه المدني في تعزيز الصالح العام. قد يقصر أحد في مراعاة هذا النداء فيستغل المؤسسات السياسية ويجعلها أداة لتعزيز مصلحته الخاصة. فقد يبدأ شخص، استثمر استثمارًا كبيرًا في التعهدات العسكرية، حملة لمرشح يدعم خوض الحرب، لا لشيء إلا لأنه يريد أن تزدهر استثماراته. أو الأسوأ من ذلك، قد يستغل سياسي المؤسسات السياسية لمهاجمة منتقديه، فيقترح برامج يكرهونها لأنهم يكرهونها، أو يحاول عرقلة مصالحهم بدافع الحقد. على نحو مغاير، قد يسعى أحدهم إلى منصب عام مهم بهدف تعظيم ذاته، عوضًا عن أن يكون لأي فائدة تعود على الصالح العام. تشمل هذه الأمثلة كل من يقدّم مصلحته الخاصة على الصالح العام، فدوافعهم عندئذ أنانية، لا يهمها شيء إلا المكسب الشخصي. ويسعى المرء بأي من هذه الصور، وفي الكثيرة غيرها، من أجل مصلحته الشخصية حصرًا، وبذا يفشل في أن يرقى إلى مستوى المثال في الفضيلة المدنية.

يمكننـا إجـراء مقارنة مفيدة بين الفضيلة المدنية والمشـاركة الفاضلـة فـي الخطـاب الأخلاقـي العـام. تذكّـر قولنـا إن دافـع الشـخص الصالح سـيكون غيريًا فـي المجمل. في السياسـة، قد يرغب في اسـتخدام مؤسسات الدولة لتعزيز رفاه الآخرين. وفي الخطـاب الأخلاقي العـام، قد يرغب في مسـاعدة الآخرين على التفكيـر بوضـوح ووعـي أكبر في المسـائل الأخلاقيـة، أو تطوير النقاش واتخاذ مواقف تشجع الآخرين على معاملة بعضهم بعضًا بالحسنى.

بالمقابـل، قد يكـون الواجب هـو الدافع. في السياسـة، يود الشـخص الفاضـل لدولتـه أن تخـوض حربًـا عادلـة لأن هـذا الصـواب، مثـلًا. وفي الخطاب الأخلاقي العام، يعرض شـخص دافعه الواجب نقاشًـا لأنه يـود أن تكون قناعات الناس صحيحة. أي يريـد أن يتصـرف الآخـرون بنـاء على أسـباب وجيهـة، مثلما يجهد هو لفعل ذلك.

ومثلمـا تعمـد إلى تخفيـض تقييمك لشـخصية أحدهم لدى معرفتـك أن دوافع مشـاركته السياسـية كانت أنانيـة، فإننا نرى أنه يجـدر بـك تخفيـض تقييمـك لشـخصية أحدهـم إن عرفـت أن مشـاركته في الخطـاب الأخلاقي العام كانت للدافع نفسـه. ومن

يستخدام الخطاب الأخلاقي العام للسعي إلى مكانة اجتماعية أعلى وإبهار الآخرين، فقد ابتعد كثيرًا عن الدوافع التي تترافق مع الفضيلة من وجهة النظر التقليدية.

فكر بخطاب ملهم أو مؤثر أخلاقيًا، يجعلك تُكبِر الشخص الذي ألقاه. قد يتبادر إلى ذهنك خطاب غاندي «اتركوا الهند»، أو خطاب مارتن لوثر كنغ «لدي حلم»، أو سوجورنر تروث «ألست بامرأة». أيًا كان الخطاب الذي تراه الأكثر إلهامًا، فتخيل أن تشير شبكة البي بي سي في تقريرها اليوم أن أمناء الأرشيف قد عثروا على مفكرة ضائعة منذ زمن طويل تعود إلى الشخص الذي ألقى الخطاب، وتحوي الكثير من التدوينات أثناء إعداد الشخص له. ولكن وردت في هذه المدونات اليومية إشارات قليلة إلى أمل الشخص بأن يحول خطابه مجرى الرأي العام نحو الرأي الأخلاقي الصحيح، أو أن يؤدي الخطاب إلى حصول فئة مهملة على المساعدة التي تحتاجها أو الاحترام الذي تستحقه. غير أن الذي شغل بال الشخص هو حرصه على المحافظة على مكانته في سجلات التاريخ بوصفه مثالًا للأخلاق يبهر شركاء رومنسيين محتملين بحبه للعدالة، وقوله لمجموعة الكلمات المناسبة التي سيقتبسها الناشطون على لافتاتهم إلى الأبد.

ربما كانت آراؤنا مثالية ببعض أعظم أبطال التاريخ، لكن الناس معقدون. فمن جهة، ليس مهمًا حقًا إن كان بطل استخدم الكلام الأخلاقي بدافع أناني. إذ سيظل امرأ صالحًا وشخصًا رائعًا ما دام لم يكن مدفوعًا بالأنانية في كل مسارات حياته. غير أن الدليل على دوافعه الحقيقية يسلط على شخصيته ضوءًا مخيبًا للأمل. لن نقول إن شخصًا كهذا كامل الصلاح إن شارك في الخطاب الأخلاقي العام وهو يفكر بهذه الأهداف، حتى إذا كان لكلماته أثر إيجابي هائل على العالم. فإذا كان الذي يهمك إظهار أن قلبك في مكانه الصحيح، فهو ليس كذلك[٦].

ولكن قد تكون ردة الفعل هذه على البطل المعتد بنفسه الباحث عن الشهرة مفرطة القسوة. لذا سنتأمل رأيًا مغايرًا للفضيلة، قد ينال المغرور من خلاله تقييمًا أفضل.

الفضيلة وعواقبها

قد يكون بعض القراء أكثر تعاطفًا مع الشخصية في سيناريو المفكرة. وبعيدًا عن إظهار أن للبطل المفترض نقاط ضعف، سيقولون إن هذه الحالة تظهره إنسانًا. يستحث الناسَ خوفُهم على تراثهم، وآمالهم الرومنسية وسمعتهم بين الذين يحترمونهم. هذه رغبات بشرية طبيعية، ويجب ألا يفاجئنا أن يكون أبطالنا

متوترين مثلنا. لكن هؤلاء القراء يشيرون إلى درس مهم في هذه الحالة: قد نتحفز لإنجاز أشياء رائعة دون أن نتحلى بمجموعة نادرة من سمات الشخصية، بل يمكن للاهتمام الأناني أن يدفعنا إلى فعل الصواب في العالم.

أخذ بعض الفلاسفة هذا الرأي واستخدموه لتعزيز مفهوم للفضائل يختلف كليًا عن المفهوم الذي ناقشناه حتى الآن. فبدلًا من اعتبار الفاضل امرأً يتحلى بصفات شخصية رائعة في حد ذاتها، يقولون إننا نطلق الفضيلة على ما تؤدي سمات الشخصية فيه إلى نتائج حميدة. ويسمى هذا الرأي بعواقبية الفضيلة، وهو مختلف عن الرأي التقليدي بالفضيلة(٧). وسمّي بهذا الاسم لأنه يقول إن الصفة تكون فضيلة إن أدّى التحلي بها إلى فعل أشياء ينجم عنها عواقب حميدة أكثر من الوخيمة(٨).

فالصدق مثلًا فضيلة، وفقًا لعواقبية الفضيلة، لأنه يدفع الناس إلى فعل الصواب أكثر من الخطأ في العالم(٩). بعبارة أخرى، لا يجدر بنا، إن أردنا الحكم على شيء بأنه فضيلة، الاكتفاء بالنظر إلى نمط ما من القناعات والرغبات والعادات وَالدوافع، ثم نسأل إن كان هذا النمط «فاضلًا» أم لا. بل علينا النظر إلى نتائج التحلي بهذا النمط من القناعات والرغبات والعادات والواقع. عندما تحفز الشخصَ سمةٌ ما، فهل يتصرف

على نحو يسفر عن عواقب حميدة في المجمل؟ إن كان الجواب نعم، فهذه السمة فضيلة. والمعنى أننا لا نكتفي بالنظر إلى السمة لمعرفة إن كانت فضيلة أم لا، بل لا بد من النظر إلى ما تدفع هذا السمة الناسَ إلى فعله. لنفترض أن الصدق جعل الناس يتصرفون بطرق سببت البؤس والألم والموت وجرح المشاعر والمعاناة، فهل ستظل تراه فضيلة، أي شيئًا جعل أحدهم شخصًا صالحًا؟ عواقبية الفضيلة تقول لا، فأن تكون فاضلًا يعني التحلي بسمات تجعلك تفعل أشياء يكون لها عواقب حميدة.

الغرور بوصفه فضيلة؟

لنطبق هذه النظرة إلى سمات الشخصية على الاستعراض. يريد المستعرض أن يكسب تقدير الآخرين. وكما رأينا في الفصل الثاني، فإن ما يدفعه عادة إحساس بالعظمة والتمركز على الذات. وسنستخدم مصطلح «الغرور» للإشارة التي الصفة يتصف بها المستعرض. قد لا يكون الغرور هو ما نطلبه من مشارك مثالي في الخطاب الأخلاقي العام، كما ذكرنا آنفًا في هذا الفصل. ولكننا الآن ننظر إلى سمات الشخصية نظرة مختلفة، إذ نسأل إن كان لها عواقب حميدة تفوق الوخيمة. وعليه، أيكون الغرور فضيلة وفقًا لهذا الرأي؟ وإن كان الجواب نعم، ألا يعني هذا أن الاستعراض فضيلة أيضًا؟

رأى فيلسوف التنوير السكوتلندي في القرن الثامن عشر، ديفد هيوم، أن الغرور- حب الشهرة- مفيد في دفعنا إلى فعل الخير في العالم[١٠]. إذ كتب: «يجب أن ينال الغرورُ التقديرَ باعتباره عاطفة اجتماعية وآصرة توحد بني البشر»[١١]. فما الذي دعاه إلى قول ذلك؟ لقد أدرك إننا جميعًا نهتم عظيم الاهتمام بأنفسنا وأسرنا وأصدقائنا، لكن قليلين من يكون عندهم دافع مساعدة البعيدين. إن إيثارنا محدود للغاية، فنحب للآخرين أن يعيشوا في رخاء، ولكن فكرة تقديمنا تضحيات شخصية عظيمة لمساعدة الأباعد في العيش برخاء لا تستهوينا إلا قليلًا. لذا فإننا بحاجة إلى شيء آخر يحفزنا إلى بذل مزيد من الجهد لمساعدة الآخرين، ولا بد أن نجني منه شيئًا لأنفسنا. ودافع الواجب والإيثار لن يفيا بالغرض.

أما الغرور فوسيلة تجعلنا نتحرك بفعالية أكبر لمساعدة الآخرين. يهتم المغرور بنظرة الآخر له، ويتخذ تدابير مدروسة لرسم صورة اجتماعية إيجابية[١٢]. وما دمنا، إلى حد ما، نقيّم بعضنا بعضًا بناء على سماتنا الأخلاقية، فإن جزءًا من هذه الصورة يشمل الكلام في الأخلاق الذي يراد منه إظهار صلاحنا للآخرين. قد يكون الغرور «آصرة توحدنا» إذ يدفعنا لخلق شبكات احترام يكون لها نتائج إيجابية مهمة. وما دام للغرور

عواقب حميدة هكذا، فإن هذا سبب وجيه لاعتباره فضيلة، وما دام كذلك، فقد تغدو إحدى نتائجه النمطية- الاستعراض- هو ما يفعله شخص فاضل.

أيكون الاستعراض فضيلة إذن؟

يدفع الغرور المرء إلى الاستعراض، وقد يكون هذا حسنًا بصورة ما. إذ إن الاستعراض يشمل التلاوة المتكررة للدفاع عن القيم الأخلاقية المشتركة، وقد يعيد التأكيد على المعايير الاجتماعية النبيلة وينشرها. فسماعك الآخرين يرددون القول بقيمة حياة البشر- وتكرارك ذلك لنفسك- يذكرك بوجود اتفاق عام على قيمة الحياة البشرية. كما يذكرك أن الآخرين سيحتقرون السلوك الذي يقصر عن إظهار الاحترام للحياة البشرية، وهو بهذا يقدم دافعًا إضافيًا لتحسن التصرف. فالاستعراض إذن يقوّي المعايير الاجتماعية ويشجع الناس على التصرف بأخلاق. وبخلاف زعمنا السابق، بأن الاستعراض يكشف عن نقص في الفضيلة، هل وجدنا أن الاستعراض هو حرفيًا ما يفعله الفاضلون؟ إن كان الغرور مفيدًا، أفلن يكون الاستعراض خيرًا إذن؟ فهذا هو ما يفعله المغرور(١٣).

تصـور للحظة أن الغرور فضيلة لأنه يسـفر عن نتائج حميدة عمومًـا. لكـن هـذا لا يعنـي أن الغـرور فضيلـة فـي كل موقـف يواجهـك، إذ لا بد من الحيـاء والتواضع في بعض المواقف وإن كان هـواك يميل إلى الاتجـاه المعاكس. فلا يليق بك وأنت تلقي تأبينًـا في جنازة حماتك أن تسـرد القصـة المضحكة عن ردك ردًا مهينًا عليها. ما نعنيه أنه ليس كل مقام يناسبه الغرور، وإن اعتبرناه فضيلة عمومًا.

بالمقابـل، لنفتـرض أن الصـدق فضيلـة للسـبب الـذي يـراه أنصـار عواقبيـة الفضيلـة؛ أي أنـه يدفعنـا إلـى أفعال لهـا عواقب حميدة عمومًا. لكن ذلك لا يعني أنه يدفع المرء إلى أفعال نزيهة دومًـا. فقـد تتطلب الفضيلة أحيانًا أفعالًا لا تتسـم بالصدق. لنقل إن واحدًا من الغستابو سألك إن كنت تؤوي يهوديًا في قبو بيتك، فلن يجيب الفاضل قطعًا إجابة صادقة عن سؤال كهذا.

ولن يقول نصير لعواقبية الفضيلة يتحلى بالمنطق إن التصرف بغـرور فاضـل دومًـا، بـل سـيزعم أن الفاضـل يتصـرف بتكبّـر أحيانًا[١٤]. وما دام ما يشغلنا هو الاستعراض- الفعل المغرور في الخطاب العام- فسـنركز اهتمامنا على السـؤال عما إذا كان لهذا الفعل عواقب حميدة عمومًا في الخطاب العام.

كرسنا الفصل الرابع للإجابة عن هذا السؤال. إذ عرضنا في تلك الصفحات سلفًا بعض التبعات الوخيمة للاستعراض، لذا فإننا قد عدنا لنقطة البداية. رغم أن للغرور نتائج جيدة في سياقات كثيرة، فإن التصرف بناء على الرغبة في نيل التقدير في الخطاب العام تحدث ضررًا كبيرًا. إذ لن يعامل الناس بعضهم بعضًا بالحسنى، بل سيلجؤون إلى الاحتيال بغية الحصول على مكانة أعلى بين أقرانهم، وسيحاربون من أجل مكاسب المكانة التي ستصبح لهم. كما أنها تجعلهم يسعون نحو فرص جديدة لإظهار صفاتهم الأخلاقية، مضحين بمصالح الآخرين المستحقة.

ولكن يمكن لنصير عواقبية الفضيلة الذي ما زال يأمل أن يسوّغ الاستعراضَ اللجوءُ إلى حجة أخيرة. هب أنك ظننت أحدًا يعرف حقيقة العدالة، سنستفيد كلنا إن شارَكَنا معرفته في الخطاب العام. ولكن إن لم يكن في هذا مصلحة له، فلن يتجشم العناء. من جهة أخرى، إن كان مغرورًا فقد يشاركنا ما يعرف، ويدعم التغيير الأخلاقي الإيجابي، فيحصل على شيء مقابل جهده، ونعني به التقدير لأنه رائع الأخلاق. في هذه الحالة؛ يكون الغرور سمة يفيد الخطاب العام من تحلي المرء بها، إذ تحفز الآخرين إلى مشاركة آرائهم في الأخلاق، فيسهمون في الحركات الاجتماعية المهمة.

لكن هذا التقييم المشرق للغرور مبني على تقدير ناقص لعواقبه. إن الغرور، في شكل الرغبة بنيل التقدير، لا يسهّل قول الصواب أو فعله (إن كان هذا ما يفعله أساسًا). بل يحرض الناس للدفاع عن آراء أو اتخاذ مواقف بغية كسب انتباه إيجابي، لا لأن هذه الآراء صادقة أو الأفعال خيّرة. وتحفز الرغبة في السعي إلى المكانة المرءَ للاستعراض بدلًا من فعل الأمور التي سيكون لها أثر أخلاقي عظيم(١٥). بل قد تغير أنماط المشاريع الأخلاقية التي نكرس أنفسنا لها. عد إلى التفكير بظاهرة الحنق التي ناقشناها في الفصل الرابع. فشعور المرء بالحماس بفضل غضب زمرته يجعله يقدم على فعل، لكن طاقته ستتجه نحو ما تراه عصبته، عبر استعراضها، مشكلة جديرة بالانتباه. وسيكون الاهتمام مكرسًا لقضايا أخلاقية لتوفيرها فرص الاستعراض، لا لأهميتها. وإن كان صحيحًا دفعُ الغرور الناسَ إلى الخير في الخطاب العام، فإن ذلك سيكون له عواقب وخيمة كما ناقشنا. لعلك ترى أن غرورك في الخطاب العام يفضي إلى عواقب حميدة، ولكن ما الذي يميزِك عن غيرك؟

إن كانت عواقبية الفضيلة هي المنهج السليم في تحديد الفضائل، فما من سبب وجيه للقول إن الغرور يثمر نتائج في

الخطاب العام أفضل من سمات أخرى، كالحياء والتواضع أو الفضيلة المدنية. ووفقًا لعواقبية الفضيلة، فالفاضل لا يستعرض.

الاستعراض ونيتشه

قد يتفق بعض القراء مع ما ناقشناه في هذا الفصل حتى الآن، لكنهم سيشعرون بشيء من الاستياء أيضًا. لقد قدمنا الأسباب التي دفعتنا إلى القول إن الاستعراض لا يلبي المعايير الأخلاقية التقليدية للفضيلة في فعل الخير لأسباب صحيحة. ولا يبدو أن السمات المترافقة مع الاستعراض قد حظيت باستحسان أنصار عواقبية الفضيلة. وإن كانت هذه تفسيرات كافية لافتقار الاستعراض إلى الفضيلة، فسيرى البعض أنها تلامس السطح فحسب. لا شك أن ثمة أمورًا أشد تقال عن شخصية المستعرض. فهو يُلبس محاولاته لتعزيز مصلحته الخاصة بلغة القلق على الآخرين، ويستخدم نمط الكلام نفسه الذي يعد مقبولًا اجتماعيًا بإساءته إلى من يكره. هذا ليس سلوكًا اعتياديًا تنقصه الفضيلة، بل هو شكل مختلف من الرذيلة جدير بالتحري والاستهجان.

أما القراء الذي ينتظرون استنكارًا أقسى للاستعراض، فلدينا ما تطلبون. ناقشَ بتوسع الفيلسوف الألماني فردرش نيتشه في القرن التاسع عشر أحد أهم الانتقادات للأخلاق التقليدية في

تاريخ الفلسفة، إذ رأى أن الأخلاقيات الحديثة تمنع البشر من الوصول إلى طاقتهم الكاملة[١٦]. وتصدق أسباب نظرته هذه على الاستعراض على نحو مثير. سنشرح بعضًا من أفكار نيتشه لإيجاد رأي آخر في الرذيلة المرتبطة بالاستعراض. وإن استوحينا التحليل الذي نعرضه من عمل نيتشه، لكننا لا نحاول معرفة رأيه بالاستعراض. ورغم أننا نخالفه الرأي في الأخلاق التقليدية، فنحن نرى تشخيصه لبذاءة بعض الممارسات الأخلاقية دقيقًا بصور مهمة، وسنمر على هذه الآراء لدى تقييم الاستعراض.

لنبدأ بفكرة نيتشه حول إرادة القوة. إذ يزعم أن كل الحيوانات، ومنها الإنسان، تتحفز بالفطرة لتضخيم شعور القوة؛ بمعنى الشعور الذي ينتاب المرء لدى تغلبه على ما يعيقه عن إدراك هدفه[١٧]. وقد يكون ما يعيقه خصم، أو ظروف مادية أو أي صعوبة عملية أخرى. نكره هذه المقاومة لأنها مثبطة، لكننا نحتاجها أيضًا لنشعر بإحساس النجاح الذي يعترينا بعد التغلب عليها.

كما يتبنى نيتشه الرأي المنادي بالحياة الجيدة للبشر، وهو ما يُعَرف عن فلاسفة الأخلاق اليوم بالكمالية[١٨]. ووفقًا لهذه الفلسفة، فإن الحياة الجيدة هي حياة تمتاز بالسعي إلى مجموعة موضوعية من الصفات الجيدة، من قبيل المعرفة والعلاقات

العميقة بالآخرين وإبداع أعمال ذات قيمة جمالية وغيرها. لا إجماع على الموضوعات ذات المزايا في قائمة نيتشه، باعتبار أن ملاحظاته حول هذه النقطة غامضة. لكنه يؤكد تأكيدًا واضحًا على الإبداع، ويشدد دومًا على أهمية أن «يبدع» المرء نفسه. لا داعي لتسوية هذه المسألة، لأن رأي نيتشه ليس محل نقاشنا أصلًا. بل ما نرمي إليه أن المرء إن كان يعيش حياة جيدة فسيسعى للتغلب على العراقيل أثناء سعيه إلى أهداف بعينها، لا أي هدف. فبعض المساعي لا تستحق جهد المرء وطاقته. وكلما كانت الأهداف الموضوعية قليلة في حياة المرء، انخفضت جودة حياته، حتى إن رضي عما حقق.

يرى نيتشه أننا لا نتساوى في جودة سعينا نحو التفوق في الحياة. إذ يشعر البعض برضىً عظيم في تضخيم شعورهم بالقوة عندما يحققون أهدافهم. أما الآخرون فمحبطون، ومحبطون للغاية. ومن هنا تبدأ المشكلة. فبدلًا من الإقرار بالهزيمة لدى من يفشل في ممارسة إرادة القوة عبر تحقيقه أهدافًا جديرة بهز شباك المرمى، يعمد إلى إعادة تعريف الحياة الجيدة، ومن ثم يشوه نجاح غيره. وينجم عن ذلك ما يسميه نيتشه «تمرد العبيد» في الأخلاق. وهذا يعني أن الفاشل يقول مواسيًا نفسه لإخفاقه إن فيه شيئًا مميزًا. وتبعًا لذلك، يُنتقَص من شأن التفوق الإنساني

الحقيقي ويشوهه، كما يرى نيتشه. عندما يتغير تصور ثقافة ما لما هو قيّم استجابة لهذه المحاولات، فسيفضي هذا إلى ما يسميه نيتشه «إعادة تقييم القيم». فما اعتبر قبلًا علامة على فشل الإنسان يغدو صلاحًا أخلاقيًا، وما اعتبر تفوقًا إنسانيًا يغدو شرًا أخلاقيًا. وما يهمنا هنا أن تمرد العبد يشمل أشخاصًا يستخدمون الأخلاق إرضاء لإرادة قوتهم. يرى نيتشه أن ثقافتنا قد مرت بهذا التمرد مسبقًا، ولذا فإن قناعاتنا الأخلاقية خاطئة، لأنها وضعت لإحراج القوي وتشجيع الضعيف[١٩].

نحن نخالف نيتشه بشدة، في هذا التقييم العام الجوهري لحالة الأخلاق العامة. إذ نرى أن بعض التغييرات التي ينتقدها -وبخاصة شيوع الاحترام لكل البشر باعتبارهم متساوين أخلاقيًا- هي تطورات إيجابية، بل منجزات ثقافية عظيمة. في الحقيقة، سيرفض نيتشه كثيرًا مما قلناه في هذا الكتاب، ورغم مخالفتنا له في بعض الأمور، فإننا نراه يقدم رأيًا مهمًا في الأخلاق عمومًا؛ إذ يستخدم الناس الأخلاق ليشعروا بالقوة ويفرضوا إرادتهم على الآخرين. وقد يساعدنا هذا الرأي على النظر إلى الاسِتعراض من زاوية جديدة.

يلجأ الناس إلى الأخلاق- والكلام في الأخلاق بخاصة- لغايات أنانية فيها منفعة ذاتية، كما جهدنا في الشرح خلال هذا

الكتاب. وقلنا في بدايته إن الكلام في الأخلاق ليس سحرًا، لكنه قد يكون خدعة. ويلجأ الناس إليه بصورة مخادعة لتعزيز مصالحهم، كما توقع نيتشه تمامًا. ونراه محقًا في السبب الذي يدفع الناس إلى استغلال الأخلاق على هذا النحو لرفع مكانتهم، والإحساس بشيء من الرضا لأنهم ينجزون شيئًا في العالم. ولسنا نقول إن منطق الأخلاق خاطئ، بل إن الكلام في الأخلاق كثيرًا ما يكون جلد غنم تلبسه ذئاب بائسة أو ضعيفة، لا يمكنها الحصول على ما تريد عبر فعل قوة مباشر – أي بتحقيق التفوق إلى الحد الذي يشتهون- لذا يجدون وسيلة أخرى. فيقولون في أنفسهم إن اعتبارهم أشخاصًا صالحين منجز جدير بالاهتمام، ثم يعرضون خصالهم الأخلاقية التي تعزز ذواتهم. هذه مناورة ذكية، لكنها خدعة في الآن نفسه، وكثيرًا ما تكون رذيلة. إذ تشعرهم بالقوة لكن منجزهم فارغ[٢٠]. فإبهار الآخرين بالاستعراض لا يشبه تحقيق التفوق.

ولكن لماذا لا يعد الحصول على تقدير الآخرين لما نملك من صفات أخلاقية هدفًا يستحق السعي؟ ذكرنا سابقًا أن دراساتنا التجريبية تشير إلى سعي المستعرض إلى نوعين من المكانة؛ إما الوجاهة: أي المكانة التي تنبع من ظن الناس الحسن بمعرفتك ومهاراتك ونجاحك. أو الهيمنة: أي المكانة التي تحصل عليها

عبر بث الخوف في نفوس الآخرين، من خلال الترهيب والإجبار ومظاهر القوة المفرطة.

لنتامل أولًا الاستعراض بغية الهيمنة على الآخرين. يعني هذا الاستعراض إعلاء نفسك عبر إطاحتك بالآخرين. فيحاول المستعرض امتلاك القوة الاجتماعية من خلال اعتباره الأخلاق سلاحًا، وهذا يقترب مما سماه نيتشه بتمرد العبد في الأخلاق ويوضح سبب عدم اعتباره جزءًا من هدف مستحق. ومثلما سعى «العبد المتمرد» الأصلي إلى استخدام الأخلاق أداة للهيمنة على الآخرين، فإن المستعرض يستخدم الأخلاق - والكلام في الأخلاق خاصة- ليكون له اليد الطولى. إن استعراض الهيمنة وسيلة للتضحية بالآخرين في سبيل ممارسة إرادة القوة.

والآن انظر إلى الاستعراض بغية الحصول على الوجاهة. ينطوي هذا النوع كثيرًا على بث الطمأنينة في نفوس عصبتك بأنك مثلهم، ولذا فإنك ذو قيمة. سيعجب النيتشوي من هذا المستعرض؛ أما من وسيلة أخرى تظهر بها قيمتك؟ إن التكرار الآلي للمصطلحات الأخلاقية التي يوافقه الناس عليها بديل زهيد الثمن ليظهر حقًا ما يجعله شخصًا مثيرًا للاهتمام يستحق الإصغاء إليه والتعامل معه. ويصدق الأمر نفسه على أشكال أكثر طموحًا من استعراض الوجاهة. إن أردت أن تثبت انتماءك إلى

جماعة، بالإضافة إلى ملاءمتك لدور بارز فيها، فإن اتكاءك على عكاز الكلام في الأخلاق باعتباره وسيلة تظهر بها قيمتك هي خطة الضعيف. إن التفوق الحقيقي صعب، ولكنه أصدق وثماره أكثر أيضًا.

وفقًا للمنظور النيتشوي، فإن الاستعراض ليس بأمر يفعله امرؤ فاضل. يكرس الصالح وقته وطاقته لأهداف حقيقية، تعم فائدتها على البشر لدى تحققها. لسنا بحاجة لموافقة نيتشه حول ماهية الأهداف. فقد نرى، مثلًا، أن السعادة والمعرفة والنجاح والفضيلة الأخلاقية والعلاقات أهداف إنسانية مركزية حقيقية[٢١]. وأيًا كانت، فنحن نوافق نيتشه في هذا على الأقل. لن يلجأ الفاضل إلى استغلال الأخلاق -والكلام في الأخلاق- أداة لإرضاء إرادة قوته، وهذا يعني أن الفاضل لن يستعرض. إذ لا يهمه المحاولات التافهة لاكتساب الوجاهة عبر الاستخدام المراوغ للكلام في الأخلاق.

الخلاصة

وصلنا إلى نهاية نقاشاتنا ضد الاستعراض. إذ ركزنا في الفصول السابقة على العواقب الوخيمة للاستعراض، والصور التي يقصر بها عن معاملة الآخرين باحترام. وتحدثنا في هذا

الفصل عن أخلاقيات الاستعراض من زاوية مختلفة، بطرح السؤال عن سلوك الفاضل في الخطاب العام. وأظهرنا من النظرة التقليدية للفضيلة أنك قد تقلل تقديرك لشخص ما إن عرفت أنه يستخدم الكلام في الأخلاق لتعزيز مصلحته الخاصة بدلًا من الصالح العام. وهذا دليل على أن الاستعراض ليس أمرًا يفعله فاضل. كما ناقشنا منهجًا مغايرًا يقول إن الفضيلة تعد فضيلة متى كان لها عواقب حميدة. ونوهنا أنه إن كان الغرور فضيلة عمومًا، فسيكون له في الخطاب العام كل التبعات السيئة التي ذكرناها في الفصل الرابع. ولا تعد المشاركة في الخطاب العام فضيلة إذا اعتبر أداة للتسويق للذات. وأخيرًا، أطلقنا أقسى أحكامنا لدى نقاش آراء نيتشه في الاستخدام المضلل للأخلاق، لنقول إن الاستعراض وسيلة مثيرة للشفقة وشائنة لمحاولة الإحساس بالقوة.

الفصل السابع
السياسة باعتبارها مهرجانًا للاخلاق

قد يشتهر السياسيون، أكثر من أي مجموعة أخرى، بالاستعراض، إذ نرى العناوين الرئيسة تتهم السياسيين به طوال الوقت:

«على السياسيين أن يكفوا عن الاستعراض ويبدؤوا بمواجهة الحقائق»[١].

«إن قانون 'حماية أعضاء الخدمة' استعراض سياسي في مشكلة لا وجود لها، وقد يسبب ضررًا حقيقيًا»[٢].

«أوباما يتهم الجمهوريين 'بالاستعراض'»[٣].

«الرئيس أوباما يستعرض بتوقيعه البيانات»[٤].

لن نفاجأ بهذا، فالسياسيون تحت الأضواء لأنهم يسيطرون - أو يأملون أن يسيطروا- على السلطة السياسية. وفي هذه المنطقة نجد التعبير المستمر عن وجود خطب ما في العالم، وكيف يجب أن تكون الأمور. بعبارة أخرى، إن جزءًا من توصيف

عمل السياسي هو تقديم مقتطفات من الكلام الأخلاقي ليستهلكه العامة. يهتم السياسيون في الأنظمة الديمقراطية بترسيخ صورة شعبية محبوبة، لأنهم يريدون أن ينتخبوا، كما يريدون كسب دعم الشعب لبرامجهم وتشريعاتهم الأثيرة. لذا فإن كلامهم في الأخلاق يهدف عادة لتحفيز دعم العامة. وليس السياسيون، بطبيعة الحال، باللاعبين الوحيدين. إذ يود الناشطون السياسيون، مثلًا، أن يسيطروا على الرأي العام ويحشدوا الدعم السياسي، ويؤثروا في السياسيين والناشطين الآخرين.

سنستخدم مصطلح الاستعراض السياسي للإشارة إلى الاستعراض الأخلاقي الذي يشارك فيه السياسيون وغيرهم من الممثلين السياسيين (كالناشطين) باعتباره جزءًا من النشاط السياسي. وسنتطرق في هذا الفصل إلى السؤال عما يحل بالسياسة في النظام الديمقراطي عندما يكافأ الاستعراض.

إن الجواب المضني عن هذا السؤال سيحتاج كتابًا منفردًا. لذا سنكتفي بالتركيز على ثلاث نتائج سلبية للاستعراض السياسي في الأنظمة الديمقراطية. ولكن قبل أن نشرع في تفصيل تلك المسائل، لا بد من شرح السبب الذي يجعل من السياسيين مستعرضين بارزين.

لماذا يتباهى السياسيون؟

يسهل استهجان استعراض السياسي، لأنه كثيرًا ما يكون جبانًا مسوقًا للذات بوضوح. ولكن إن تراجعنا خطوة وفكرنا بالمثيرات التي يواجهها السياسي، لبدا استعراضه مفهومًا أكثر، بل لا مناص منه. يستعرض السياسي أكثر من غيره، كما نرى، لأن لديه محفزات أكثر تدفعه لذلك. إذ يمتلك، مثل كثيرين، دوافع نرجسية، لكن السياسة الانتخابية تمنحه جمهورًا مستعدًا متحمسًا لن يتسنى أمثاله لمعظمنا. كتب عالما السياسة پيتر هاتمي وزولتان فيزكاس:

> تقدم السياسة مسرحًا مثاليًا للتعبير عن النرجسية؛ فالتراشق اللانهائي للإهانات بين السياسيين، ورسائل التعبئة المقلقة المشخصنة المشحونة بالتوتر التي تبثها الحملات، والزعم بأن حاجات جماعة أهم أو أكثر شرعية من حاجات الأخرى، والمكاسب الحقيقية التي يحرزها الناس عبر مشاهدة أبطال قضاياهم يحطون من شأن خصومهم تكشف النرجسية [وتنشطها] في العامة مثلما تفعل أدوات أخرى(٥).

إن للاستعراض السياسي مخاطر أكبر من مخاطر استعراض أصدقائك. إذ لا يحاول السياسي المستعرض الفوز في نقاش وإخراس خصمه أو التباهي في وسائل التواصل الاجتماعي فحسب، بل بوسعه أن يسيطر على مانحين كافين لإدارة حملة قوية، إن نجح في استعراضه. كما يسعه أن يكسب ثقة ناخبين كافين لترشحه. تمنحه هذه العوامل وغيرها نفوذًا يكفي لإقناع الزملاء أو الضغط عليهم للتصويت على تشريع بصورة ما. كما أن الناشط السياسي يمكنه، إن كان استعراضه ناجحًا، أن يحشد آلافًا - بل ملايين- للاحتجاج. من جانب آخر، إن أخفق السياسي في إبهار الأشخاص المناسبين، خسر الدعم المالي من حزبه، ورأس المال السياسي[أ] والأصوات في صندوق الاقتراع، ومن ثم سيجري التخلص منه. ويواجه الناشطون، وبخاصة المحترفين منهم، مخاوف مماثلة[٦]. ربما لم يضطر أكثرنا إلى مواجهة هذه المشاكل، لا لأننا نفتقر إلى الرؤية الاجتماعية للتأثير في كثير من الناس فحسب، بل لأننا أيضًا لا فرصة لنا للسيطرة على السلطة السياسية يومًا.

(أ) يكتسب السياسي رأس المال هذا من خلال فوزه في الانتخابات، واتباع السياسات ذات الدعم الشعبي، وتحقيق النجاح باستخدام المبادرات، وتقديم الدعم للسياسيين الآخرين. (المترجمة)

يدرك السياسي أن كثيرين يلجؤون إلى إبهار الناخبين. كما يدرك تعطش الناخبين إلى مهرجان أخلاقي(٧). في واحد من استطلاعات الرأي التي أجرتها [وكالة الأنباء] أسوشيتد پرس، قال معظم المشاركين إن أمور «الشخصية» كانت أهم من أمور «السياسة»(٨). وفي استبيان مشترك بين وكالة سي إن إن وصحيفة يو إس أي توداي ومؤسسة غالوب وُجد أن الحد الذي يشترك فيه المرشح والناخب القيمَ نفسها كانت الصفة الأهم التي يبني عليها الناخبون تصويتهم للرئيس(٩). ووفقًا لأحد الخبراء الاستراتيجيين في الحزب الديمقراطي، «فإن الحملات الرئاسية في العصر الحديث في جوهرها اختبارات للشخصية، إذ تميز الشخصية بوجه عام باشتمالها على مجموعة فسيفسائية من السجايا، من قبيل الهيئة والجدارة بالإعجاب، والبصيرة والفلسفة، والإيديولوجيا والسيرة الذاتية، ومهارات التواصل والذكاء، والقوة والتفاؤل، والتعاطف والأخلاقيات، والقيم وغيرها»(١٠). كما لاحظ علماء السياسة أن الحملات في مجملها تقوم على إقناع الناخب بتحلي المرشح بسمات شخصية معينة(١١).

لمَ يهتم كثير من الناخبين بدعم السياسي الذي يرونه صالحًا؟ قد يكون شخص مشكوك في أخلاقه، لكنه ذكي متمكن

وعلـى قدر مـن التعليـم كفؤًا فـي تطبيـق القوانيـن «الصحيحة».
يفضـل الناخبـون أن يمثلهـم أشـخاص صالحون لسبب واحد، ذلك أن السياسيين «ينطقون بلسان» الناخبين، ويريد الناخبون أن يتحلى ممثلوهم بشـخصيات رفيعـة. أو ربما يريدون تجنب دعم مسـاعي شخص فاسد، بصرف النظر عن كفاءته في إعادة صياغة قانون الضرائب.

ويعتبر آخرون شخصية السياسي ممثلًا لشيء آخر. ويستغرق معرفـة أفضـل القوانين، بل أنسـب السياسـيين لتطبيقهـا كثيرًا من الوقـت والجهـد. إذ يـرى بعـض الناخبيـن أن الشـخص الأمثـل سـيطبق أفضل القوانين، لذا فإن الأسـهل تقييم شخصية المرشح والتصويت للأفضل[١٢]، فيصوتون لمن يبدو ذا أخلاق حميدة[١٣].

وأيًـا كانت الأسـباب، يبني الناس تصويتهم على الشـخصية الأخلاقية أو القيم المشـتركة للسياسـيين. ولن نحسـم الأمر فيما إن كان ينبغي التصويت للمرشح بناء على شخصيته أو أخلاقه[١٤]، لكـن واقـع الحال يظهـر أن معظم الناس ليسـوا على اطلاع كافٍ يتيح لهم اختيار مرشـحين بناء على مسـتوى معرفتهم أو خبرتهم السَياسـية[١٥]. ما نـود قوله إن الناس يمنحـون أصواتهم بناء على حكمهم على شـخصية المرشـح. فهـم يرون مثلمـا رأى الرئيس الأسـبق رتشـارد نكسـن أنه «لا يجدر بك منح رجلٍ سـلطةً ما لم

يكـن ذا شـخصية قويـة. فالشـخصية هـي أهـم مؤهـلات رئيـس الولايات المتحدة»[١٦].

يـدرك السياسـي الحاجة إلى عرض خصالـه الأخلاقية، لأن العامـة تهتـم بالشـخصية. فـإن أردت معرفـة اهتمـام سـيناتورك بالفقراء، فسـيعمد إلى إظهـار مقدار اهتمامه. وهـذه الحاجة إلى المظاهر الأخلاقية تحول السياسة إلى مهرجان للأخلاق.

يطالـب الناخبـون أن يعـرض السياسـي خصالـه الأخلاقية، ولـذا فإننا لا ننكر أن الاسـتعراض الأخلاقي سـيكون بالغ التأثير في تحقيق الغايات السياسـية، حتى الغايات النبيلة منها. قد يعني هذا أن الاسـتعراض مباح للسياسـيين أكثر من إباحته لنا. سـنعود إلى هذه المسـألة في نهاية الفصل، ولكن أيًا كان تأثير استعراض السياسـي، فإنه سـيظل لـه ثمنه. مع ذلك، قد يكـون الكذب أيضًا وسـيلة فعالة لتحقيق الغايات السياسـية، وقد يصدق الأمر نفسـه على اعتقال المعارضين. غير أنه ليس بمنطقي الدفاع عن أخلاقية هذه الممارسـات بالقول: «هي، هـذا يؤدي إلى انتخاب من أميل إليه!»

إن الاسـتعراض فـي السياسـة أداة فعالة في بعـض الغايات، وقـد يكـون تجنبـه محـالًا. ولا بـد مـن إدراك أن سـبب نجـاح الاسـتعراض هـو رغبـة النـاس فـي أن يبـدأ سياسـيوهم مهرجانًا

أخلاقيًا، لكن البعض يرى أن المهرجان ليس ادعاء مفحمًا في حجته. إنه يجبرنا جميعًا على دفع أثمان باهظة، وقد يكف الناس عن تحفيز الاستعراض السياسي إن أدركوا هذا الثمن بوضوح. سنحدد، فيما بقي من الفصل، ثلاثة أثمان للاستعراض السياسي في النظام الديمقراطي.

مشكلة اللاتسوية

يتمثل أحد الانتقادات الكلاسيكية التي تنال من الأنظمة الديمقراطية في تحولها إلى حرب بين الأحزاب؛ أي مجموعات مستقطبة تهدف إلى تعزيز مصلحتها على حساب غيرها[١٧]. غير أن إحدى الأدوات الحاسمة في منع وقوع هذا القدَر -أو تأخيره على الأقل- هي الخطاب العام السليم. إذ يتيح للأفراد والجماعات مواجهة مشاكلهم وشكاواهم المشتركة سويًا، والتشاور لحلها. يعتمد خطاب كهذا على ظروف ثقافية سياقية؛ نذكر منها التعبير عن الذات قليل التكلفة، ومعايير الصدق، والمساحة للاختلاف المقبول، ودرجة من انفتاح الأذهان، والثقة الاجتماعية[١٨]. لقد عرضنا قبلًا تدخّل الاستعراض ببعض هذه القيم، فقد يقوض، مثلًا، الثقة بين المواطنين عبر تشجيعه السخرية وازدراء الخطاب الأخلاقي العام. إلى جانب الأشكال

الشائعة للاستعراض كالتكثيف والتلفيق اللذين يروجان لاستقطاب الجماعة.

يسهم الاستعراض السياسي فيما نسميه مشكلة اللاتسوية. إذ يهدم ظروفًا قد تؤدي إلى التسوية بين جماعات سياسية متعارضة. وبهذا يجعل الاستعراض النظام الديمقراطي أكثر عرضة لخطر الشقاق الحزبي. ولا يسهم الاستعراض في استقطاب المجموعات فحسب، بل يصعّب على أعضاء المجموعات المتعارضة تنحية اختلافاتهم جانبًا والاتفاق على حل المشكلات في شروط يقبلها الناس. فالاستعراض إذن يؤدي إلى ما هو أكبر من خلق الانقسامات في المجتمع، إذ يجعل تجاوزها صعبًا عبر حشد نقاط واسعة للخلاف. بوسعنا معرفة كيف يقوض الاستعراض احتمال التسوية بالنظر إلى طريقتين شائعتين للاستعراض تستخدمان في السياسة: (١) الخلاف داخل الجماعة، و(٢) الخلاف خارج الجماعة.

عندما يتباهى الممثل السياسي بإذكاء الخلاف داخل الجماعة، فإنه يحاول أن يثبت لأشباهه سياسيًا أنه يشاطرهم قيمهم. وكثيرًا ما يتجلى ذلك في إظهار المرء أنه نقي الإيديولوجيا، أو أنقى من خصومه السياسيين داخل حزبه، مثلًا. وغالبًا ما تكون صور النقاء الإيديولوجي ذات طابع أخلاقي. بوسع المرء أن

يتخيل، مثلًا، سياسيًا يقول إن كل من تهمه العدالة سيدعم قانون الحد الأدنى للأجور، الذي يقضي بخمسة عشر دولارًا أجرًا للساعة. فهذا النمط من المزاعم الأخلاقية يخدم هدفًا سياسيًا، إذ تضع من يطرحها في طليعة جماعته؛ أي بين النخبة القليلة التي تدفع بالجماعة إلى تبني آراء جديدة راديكالية. ولا شك أن الذين يضعون حدود أرضية أخلاقية جديدة سينالون الثقة بأنهم لن ينكصوا، وهذا مما يثلج صدور كثير من الأشياع. إذ يرون في النقاء الإيديولوجي قيمة أكبر من الرغبة في التسوية لإنهاء الأمور. ولا يحبذ الموالي للحزب أن يسمع من قائد مرتقب أنه راغب في التنازل عن القيم التي جعلته مرشحًا جذابًا في أعينهم في المقام الأول.

وقد تصادف سياسيًا يتبجح برفضه التسوية باعتباره مظهرًا للنقاء الإيديولوجي، ولا يفاجئنا أن تقدم هذه البيانات على هيئة مناشدات للعصبة. عندما ترشح تِد كروز لمجلس الشيوخ أول مرة، قال لحشد من أهالي تكساس أثناء جولة الانتخابات الأولية للحزب الجمهوري: «إن كنتم تبحثون عن معتدل عتيد يذهب إلىَ واشنطن ويتفق مع الحزب الآخر... فأنا لست بذلك الرجل»[١٩]. كان كروز يشير إلى الانفتاح الواضح لخصمه، الجمهوري ديفد ديوهيرست، في دعم قانون الرعاية المخفض

التكاليف[أ]، الذي يرعاه الحزب الديمقراطي: «لن يساور الشكُ مَن ينظر في سجل ديوهيرست في المجلس التشريعي لتكساس في أنه لن يمشي فحسب، بل سيجري لينضم إلى مؤيدي التسوية في مجلس الشيوخ». وفاز كروز بالمقعد.

يرى كروز أن عمله يكمن في الدفاع عما هو جلي في صوابه، بدلًا من العمل مع الطرف الآخر. «لا أظن واشنطن تحتاج مزيدًا من التسويات، بل ما تحتاجه هو المزيد من المنطق والمزيد من المبادئ»[٢٠]. لا شك أن هذا النوع من الكلام يشنّف آذان مؤيدي كروز في معنى المنطق. بل قد يسمع المرء أحيانًا خصومًا سياسيين يقولون إنهم يحبذون الإفصاح عن العاطفة؛ أي إيثار المبدأ على الذرائعية. فهي، كما يقولون، تغيير مستحب بعيدًا عن الذين يقفون على الجانب الخاطئ من التاريخ، ممن يتخذون مواقف بدافع الجشع والفساد وغيرها من الدوافع الوضيعة.

المشكلة التي نود التشديد عليها أنه كلما اصطبغت مسألة سياسية بطابع أخلاقي أكثر، قلّ ميل الناس نحو التسوية فيها. وجد عالم السياسة تموثي ريان أن الناس لا يميلون كثيرًا إلى

(أ) يعرف أيضًا بأوباما كير، هدفه توفير تأمين صحي شامل لكل أمريكي بتكاليف منخفضة. (المترجمة)

تسوية مسألة ما حالما يحولونها إلى مسألة قناعة أخلاقية، وهذا من المواقف الأخلاقية القوية التي ناقشناها في الفصل الثالث[٢١].
فكلما كان رأيك في إصلاح الضمان الاجتماعي، وحق المفاوضة المشتركة[أ]، وأبحاث الخلايا الجذعية، أو زواج مثليي الجنس جزءًا من قناعاتك الأخلاقية الجوهرية المحورية، كنت أقل انفتاحًا على التسوية فيها.

ولهذا يقوض الاستعراض احتمالات التسوية السياسية. وكما رأينا، كثيرًا ما ينطوي الاستعراض على الوعظ، أي التطبيق غير الجائز للأخلاق في غير موضعه، أو الغلو في الآراء الأخلاقية. فيحول الوعظ المسائل العادية إلى مسائل أخلاقية. ويبحث الواعظون دومًا عن مجالات جديدة لتطبيق آرائهم الأخلاقية الفائقة، وثمة ضغط تنافسي لتأصيل هذه المخاوف في قناعات المرء. وهكذا تتسع مساحة المسائل التي يحمل الناس إزاءها قناعات أخلاقية. وكلما اتسعت وقويت جراء الاستعراض، غدت التسوية أصعب.

هذا خطير. يحتاج الممثل السياسي إلى تشجيع تنمية قناعات أخلاقية حول مسائل ليست بذات صلة لحياة أفراد

(أ) عملية التفاوض بين أرباب العمل ومجموعة من الموظفين التي تهدف إلى التوصل إلى اتفاقات لتنظيم ظروف العمل. (المترجمة)

عصبته، وسيستجيب هؤلاء بتبني موقف لا يلين. يقول روبرت دال محذرًا: «إن الاختلاف على إطلاقه أفضل من الاتفاق على صفقة ناقصة في نظر الرجل ذي الأخلاق المتحجرة»[٢٢].

ثمة سبب وجيه لتحاشي السياسي الحذر إطلاقَ الكثير من التصريحات القطعية او اتخاذ مواقف أخلاقية خبط عشواء. لماذا؟ لأن الناس حينئذ سينتظرون منه أن يلتزم بمواقفه. فإن غير رأيه أو تراجع عن التزامه، عاقبه الناخبون واعتبروه أقل استحقاقًا للدعم ودوره أقل تأثيرًا[٢٣]. إذ يتوقع الجمهور ألا تتذبذب قوة الالتزام الأخلاقي لدى ظهور معلومات جديدة، مثلما هي الحال في الالتزام الذرائعي[٢٤]. ولكن هذه سخافة، مثلما يعرف أي فيلسوف أخلاقي مختص. إن ما يتوجب علينا فعله أخلاقيًا في أي حالة يعتمد على الوقائع، مثلما تتغير اعتبارات الحذر أو الجدوى نظرًا لظهور حقائق جديدة. أيجدر بنا خوض الحرب؟ أنفرض ضريبة على انبعاث الكربون؟ أنلغي قانون الحد الأدنى للأجور؟ تعتمد إجابات هذه الأسئلة في جزء منها على مجريات الأحداث. ولا بد من النظر إلى الضرر المرافق وعدد القتلى من المدنيين إن أردنا الإجابة عن السؤال الأخلاقي بما يجدر بنا فعله. كما أن أفضل دليل لدينا هو تغير ماهية الحقائق كثيرًا، ولكن هذا لا يعني انتفاء وجود حقيقة أخلاقية في هذه الأسئلة،

بـل يعنـي أن الإجابة عنها صعبة، والعقلاء -ومنهم السياسـيون- عليهم تغيير آرائهم بتغير البيّنة.

ولكن الناس يحسـبون الآراء الأخلاقيـة لا تقبل التغيير، لذا يؤثر الاسـتعراض في قدرة الممثل السياسـي على الحكم. ولدى إعطـاء الجمهـور مـا يريـد عبـر الاسـتعراض أو محاولـة تجنـب التنافـس داخـل الجماعـة بإظهـار النقـاء الإيديولوجـي، يجازف السياسـي بتأطيـر نفسـه بدلًا مـن المحافظـة على مرونتـه. بعبارة أخـرى، قـد يحتاج السياسـي إلـى تغيير مسـاره لفعـل الصواب، ولكنـه يُمنع من فعل ذلك لأنه اتخذ موقفًا أخلاقيًا متشـددًا يظهر نقـاءه الإيديولوجـي. ولا يحـول الاسـتعراض الـذي يسـتهدف الأشـياع بيـن السياسـي وقدرتـه على التسـوية مع الطـرف الآخر فحسـب، بـل يحول ناخبـوه أيضًا بينه وبين فعـل الصواب، أو أن يفعله دون إثارة ردود فعل عنيفة خطيرة، مهما تكن الظروف.

ويتخـذ الاسـتعراض السياسـي أيضًـا شـكل الهجـوم علـى الجماعـة المخالفـة. ويكـون ذلـك برسـم فـروق حـادة بيـن المسـتعرض والجماعـة المخالفـة، مثـل التـي يتسـم بهـا حـزب سياسـي معـارض. فالطرف الآخـر يكره الأقليـات، لكنك تحب الجميع وترحب بهم. أنت تهتم بالعمل الجاد وتحمل المسؤولية، لكنهـم يكافئون الكسـول. أنت موظف مدني محـب للغير، وهـم

واقعون تحت سيطرة المصارف الكبرى. أنت تريد عالمًا مزدهرًا هادئًا، ولكنهم يريدون دولة عنيفة فاشية قائمة على الإثنية. تريد المحافظة على لغة ثقافتك وعاداتها، ويريدون إقامة الشريعة.

يتخذ الاستعراض عبر مهاجمة الجماعة المخالفة شكلَ تقديم صورة مشوهة لخصومك، أي تقديم بعبع واحد بوصفه بديلًا رمزيًا لكل الجماعة. وغالبًا ما يكون هذا البعبع شخصًا اشتهر بنقيصة مرتبطة بآرائه الأخلاقية والسياسية. بل قد يكون عديم الأهمية في القضية أو الحركة السياسية التي يفترض به تمثيلها. تأمل، مثلًا، استمرار بعض المحافظين في الولايات المتحدة في الإشارة إلى علاقات الرئيس الأسبق جون كندي خارج إطار الزواج باعتبارها دليلًا على فساد جوهر الحزب الديمقراطي المعاصر، أو انتقاءهم وتكرارهم تعليقات مسيئة لناشط من ليبرالي هوليوود باعتبارها أفضل مثال على طرح الطرف الآخر.

وينتقي التقدميون من غلاة شخصيات الإعلام المحافظ – من أمثال آن كولتر، وتومي لاهون وألكس جونز– فيضخمون خطورتهم حتى ينظر إليهم على أنهم تجسيد لليمين المختل. ويستشهد المستعرض بأسماء كهذه ليتبجح بمكانته، عبر الفكرة المعهودة: «هذا الشخص الذي نتصدى له».

ويحقق الاستعراض الترهيبي أمرين: فهو أولًا يلمح إلى أن الجماعة المخالفة ماكرة للغاية ولا يمكن الوثوق بها، ما دامت ترحب بالبعبع باعتباره واحدًا من أفرادها. ولا يشير ثانيًا إلى أن المستعرض وجمهوره ليسوا أفضل أخلاقيًا من أشخاص كهؤلاء فحسب، بل إنهم متحدون في التصدي لهم أيضًا. وقد يحمي المستعرض جمهوره من الشخصية المكروهة والحركة التي تمثلها. ولا توحي كلتا الرسالتين باحتمال التسوية مع الواقفين على الجانب الآخر وليسوا البعبع.

على نحو مماثل، ثمة حافز يدفع المستعرض إلى لفت الانتباه إلى مقترحات الجماعة المخالفة من القوانين الأكثر غلوًا واستهجانًا، والادعاء بأنها تمثل جوهر نهج تلك الجماعة. فيلجأ السياسي إلى «استعراض الفكرة المتطرفة» لتضخيم الإحساس العام بالخطر الذي تمثله الجماعة المخالفة، كما أن هذا الاستعراض يجعل المستعرض بطل الجماعة الواقعة تحت الحصار. فعلى سبيل المثال، كثيرًا ما يبدي المحافظون في الولايات المتحدة مخاوفهم من خطط اليسار (السرية أحيانًا، أيضًا) لاستغلال مؤسسات الدولة للسيطرة على حيازة الأسلحة الشخصية، وهذا هو الهلاك كما يبدو لعين كثير من جمهور المحافظين[٢٥]، وتبلغ هذه

المخاوف من المصادرة الوشيكة [للأسلحة] لدى وقوع حادث إطلاق نار جماعي.

وحينئذ، يركّز التقدمي على مقترحات القوانين الأبشع التي ينادي بها أي محافظ ردًا على إطلاق النار الجماعي، ويعدها نتيجة تشريعية مقبولة وتهديدًا وجوديًا أيضًا. يواصل التقدميون، أثناء تأليفنا للكتاب، إذكاءهم للغضب على بعض اليمينيين – ومنهم الرئيس ترامب -لاعبين بطلبهم من المدرسين حمل السلاح للدفاع عن أنفسهم ضد إطلاق النار في المدارس. لقد صارت مهمة الإيحاء بتطرف نهج سياسة الطرف الآخر أسهل، بطبيعة الحال، عندما انخرطت الجماعة المخالفة في التكثيف إلى حد منافحتها حقًا عن قوانين متطرفة غريبة. ويستطيع المستعرض، بالتلميح إلى الخطر الذي يفرضه العدو، أن يبني سمعة لنفسه باعتباره امرأً حساسًا للخطر الذي يغفل عنه الآخرون أو لا يأخذونه على محمل الجد. وقد تكون مخاوف المستعرض مؤثرة وإن كانت ملفقة، أو صورًا مختلفة متشددة لما يعتزمه الطرف الآخر. ويجعل استعراض الفكرة المتطرفة التسوية أصعب أيضًا. فحين تستخدم أكثر أفكار الأشياع تطرفًا لتمثيل جماعة كاملة، فإن أي تسوية مع تلك الجماعة ستكون مثل اتفاق مع الشيطان.

وأخيرًا، قد يعمد المستعرض إلى الترويج لمكانته في عصبته عبـر تصوير القيم السـائدة للجماعـة المخالفـة باعتبارها متطرفة وغريبة عن جماعته. نسـمي هذا باستعراض التغريب؛ فإن تمكن المـرء مـن الادعـاء بـأن مكونـات الاتجـاه السـائد فـي الجماعة المخالفـة تمثـل قيمًـا متطرفـة، فسـتراها جماعته خطـرًا أكبر. بل سـيرون، مرة أخرى، العصبة والمنافحين عنها ذوي أهمية كبيرة. فيظهـر المسـتعرض قيمـه لعصبته، مـن خلال جـذب الانتباه إلى تطرف الجماعة المخالفة والتعبير عن الاستياء منها.

إن هذه الآلية شائعة للأسف بين اليمين واليسار المعاصريْن في السياسـة الأمريكية. ويقدم المفسـر المحافظ كيرت تشسـلر، دون أن يدري، المثال النموذجي الآتي لاستعراض التغريب:

> إنهـم يكرهونـك. لا يخالفـك اليسـاريون فـي الـرأي فحسـب، ولا يرونـك ضـالًا فحسـب، ولا يظنونك مخطئًا فحسب. إنهم يكرهونك، ويريدونك أن تكـون عبدًا خانعًا، إن لـم تكن ميتًا. حالما تدرك ذلك يصبح كل ما يحدث الآن منطقيًا، وسـتدرك ما يتوجب عليك الاستعداد لفعله.
>
> إنـك طبيعـي، ولـذا فإنـك مهرطـق. ترفـض السـجود لمعبوديهم، والإقرار بتعاليمهم المنحرفة،

وامتـداح آلهتهـم الزائفة، وهذا لا يغتفـر، فلا بد من حرقك[٢٦].

في سياق أكثر تحديدًا، يزعم كثير من اليمينيين أن اليسار لم يسعَ إلـى إقـرار الدولـة لـزواج المثليين باعتبـاره علاقـة مكافئة للزواج التقليدي المغاير الجنسـين فحسـب، بل لنسف الأخلاق الجنسـية التقليدية أيضًا. ويصرون على أن مطالبة اليسـار للدولة «بالخـروج مـن غرفة النـوم» مبنية على مبدأ راديكالـي أكثر بكثير من المطالبة المحضة باعتراف مماثل للنشـاط الجنسي بالتراضي بين البالغين. إن كان السـعي إلى تحرر الأخلاقيات الجنسـية بلا رقابة، كما يقولون، فسـيطالب اليسار في نهاية المطاف بالتساهل في شأن مضاجعة الحيوان ومضاجعة الأطفال.

من جانب آخر، اكتشف اليسار مؤخرًا رواية مارغريت أتوود حكايـة الجاريـة، الصـادرة عـام ١٩٨٥، وفيهـا تسـقط حكومـة الولايـات المتحدة على يد نظام مسـيحي ثيوقراطـي، يقر قوانين وممارسـات كارهة للنسـاء، منها العبودية الجنسية. ويظهر بعض ناشـطي اليسـار اليـوم فـي الاحتجاجات، وهـم يلبسـون الأردية الحمـراء والقبعـات البيضـاء التـي تلبسـها الجواري فـي الرواية، مجسـدين خوفهـم من النهـج الحقيقي لليمين فـي تجريدهم من

حقوقهم الإنسانية[٢٧]. ويصر بعض اليساريين على أننا نعيش حقًا في حكاية الجارية[٢٨].

ومن باب العدل القول إن المرء يجد عادة أناسًا من الجماعة المخالفة يتعطشون لتبني سياسات أو قيم متطرفة يستغلها المستعرض في مهاجمته للجماعة المخالفة. وتتجلى إحدى أعظم هبات شبكة الإنترنت في أن المخاوف المقدّمة بصورة مغالطات المنحدر الزلق[أ]، يؤكدها على الفور متعصب يسعده اتباع النسخة المشوهة لحجج جماعته أينما أخذته. ولكن هذا كله يظهر سرعة المرء في مساندة فريقه والدفاع عنه أيًا كان الثمن.

إن الهجمات على الجماعة المخالفة كالتي وصفناها تعيق الوصول إلى الإجماع. فعندما تقتنع العصبة أن الجماعة الأخرى

(أ) أو أنف الجمل كما تسمى، ويطلق عليها مغالطة الانزلاق بالنتائج فهي حينما يُعتقد بأن فعلًا ما، سوف يجر وراءه سلسلة محتومة من العواقب التي تنتهي بنتيجة كارثية، أو بمعنى آخر، هي المغالطة التي تتحقق عندما يُقفز بالنتائج على نحو خالٍ من المنطق والتسلسل في الأحداث أو الذي لا يحتمل حصوله بصورة كبيرة، بحيث تكون الفرصة للوصول لمثل هذه النتيجة فرصة ضيقة جدًا وليست لحظية. (المترجمة)

مليئة بأشخاص يخالفونها جوهريًا في المسائل الأخلاقية والسياسية، فإنها تنظر إلى نفسها نظرة سلبية، بمعنى أنها ليست كمثل الجماعة المخالفة[٢٩]. وحين تترافق هذه النزعة مع اختبار نقاء أفراد العصبة، يغدو احتمال التسوية باهتًا. وحين يرى الممثل السياسي أرضية لاتفاق بسيط بين جماعته والجماعة الأخرى، فإن الاتفاق يجعله عرضة لهجمات الاستعراض من أنقى المؤدلجين في جماعته. ويواجه المنفتحين على التعاون معه الأمر نفسه.

نحن لا نعني أن السعي إلى التسوية مع الآخر أمر مناسب دومًا، إذ قد تكون التسوية خطأ في بعض المسائل. يقترح الفيلسوف أڤيشاي مارغَلِت تسمية «التسوية المتعفنة» لوصف حالات كهذه «وهي تسوية لا ينبغي لنا الإقدام عليها، وليكن ما يكون»[٣٠]. والمثال على التسوية المتعفنة الاتفاق على تأسيس نظام لا إنساني أو إدامته. ورغم وجوب تقديمنا أحيانًا بعض التنازلات للوصول إلى اتفاق مع خصومنا السياسيين الذين نحتاج إلى التعايش معهم، فإن علينا ألا نقبل التسوية التي تتضمن أمورًا من قبيل قوانين إباحة العبودية[٣١]. ويفيدنا تمييز مارغَلت بين أنواع التسوية، إذ يدرك العقلاء عدم اهتمام البرامج المفضلة لدى جماعتهم بحماية الحقوق الأساسية للإنسان، ولذا يمكن طرحها

على طاولة النقاش لصالح حماية التعاون السلمي. ولكن في نظر المستقطبين، بسبب الاستعراض إلى حد ما، فإن الحزب المعارض كثيرًا ما سيمثل نظامًا غير إنساني، وبذا تكون كل التسويات تسويات متعفنة في نظرهم. لا يمكن تسويغ «اختيار معاركك» وقبولك بما تستطيع حين يتخذ كل شيء طابع المبدأ الأخلاقي الجوهري. غير أننا نضطر أحيانًا إلى قبول تسوية غير عادلة، إن كان فعل ذلك سيمنع تبعات أسوأ(٣٢). ولكن المستعرض سيرى تسوية كهذه تواطؤًا مع الأشرار ولذا يأباها الضمير.

لحسن الحظ، فإن في المؤسسات الديمقراطية قوى موازية تجعل التسوية صلحًا سياسيًا. فتسعى الأحزاب لتسمية مرشحين «قابلين للانتخاب»، أي يجذبون ناخبين من خارج دائرة الأشياع العنيدين، وإلا لن يفوزوا بالانتخابات، ثم يخفقون في الحصول على سلطة المؤسسة. بالمنطق نفسه، يملك المرشح دافعًا لجذب ناخب الوسط، أو الفوز بما أمكن من الأصوات وتعزيز فرصه في الفوز في الانتخابات(٣٣). لكن مسؤولي الحملات الانتخابية يتحدثون أحيانًا عن انتخابات «أولية»، يقتضي الفوز فيهَا تضخيم حضور مؤيديك، وإضعاف حضور خصمك، بدلًا من استمالة الطرف الآخر(٣٤). وهذا يعني أن الدافع المؤسسي قد يكون مفيدًا، لكنه لن يكون بديلًا عن الجماهير الرشيدة.

عندما نُلجئ سياسيينا إلى الاستعراض، فإننا نصعّب عليهم القبول بالتسوية. نطالب بنقاء إيديولوجي لا يلين ونكافئ السياسيين الذين يظهرون نقاء أخلاقيًا، ونصم من يتراجع عن قيم حزبنا بخيانة القضية، ونهلل سذجًا إن ترك السياسيون لدينا انطباعًا حسنًا بعد إصدار بيانات لم يكتبوها واستنباطهم أفكارًا تبهر العامة، كما نحب وقوفهم وسؤالهم عن النزاهة الأخلاقية للجماعة الأخرى. فهل من الغريب إذن أن يتفق قلة من السياسيين مع الطرف الآخر للوصول إلى تسوية؟

مشكلة السياسة التعبيرية

عندما تغدو السياسة مسألة إيماءات رمزية تظهر أن قلبك في مكانه المناسب، فسيدعمها السياسي لأنها تعبر عن قيم أخلاقية معينة. إذ سيدعم مثلًا فتح الحدود ليظهر أنه مضياف عطوف. ويناقش آخر خوض الحرب ليثبت أنه يثمّن شرف بلاده. تخيل سياسيًا يؤيد قانونًا لأنه يثبت أنه على الجانب الصحيح من التاريخ، مهما كان المعنى من هذا. ولأسباب مماثلة، سيعارض السياسي القوانين التي لا تعبر عن قيم معينة، أو قد يعترض لأنها تعبر عن قيم «الطرف الآخر»[٣٥].

وإن أصبحت السياسة مهرجانًا أخلاقيًا، فسيعمد السياسي إلى دعم القوانين لأسباب خاطئة. نسمي هذا مشكلة السياسة التعبيرية، وهي ثاني المشاكل الكبرى التي يفرضها الاستعراض على السياسة.

قبل أن نفهم المشكلة، لا بد لنا أن نوضح معنى أن يعبر السلوك عن قيمة. يقصد بالسلوك التعبيري التعبير عن الالتزام بمبدأ أخلاقي دون اتباع السلوك للمبدأ الأخلاقي فعليًا[٣٦]. سيجعل المثال الفكرة أكثر وضوحًا. فكّر في خاتم الزواج، إذ يعبر وضع الخاتم عن قيمة الإخلاص للزوج/ الزوجة في ثقافات عديدة. ويدل الخاتم على اهتمامك بقيمة الإخلاص الزوجي أوالتزامك بها، لكنك لست مخلصًا للزوج/ الزوجة لأنك تضع الخاتم فحسب. فوضعه يعبر عن الالتزام بالإخلاص، لكنه ليس فعلًا مخلصًا في حد ذاته، بل رفض الخيانة هو الفعل المخلص. قد يتبين أن الأشخاص الذين يضعون الخاتم أكثر إخلاصًا لشركائهم، لكن إخلاصهم الفعلي هو حقيقة أخرى عنهم. أي إن وضع خاتم الزواج يعبر عن قيمة فحسب.

ويصدق هذا كله على السياسات أيضًا. إذ يعبر دعمك لسياسة ما عن قيمة، عندما تقصد من دعمك إيصال اهتمامك أو التزامك بتلك القيمة[٣٧]. لنقل، مثلًا، إن حزبًا سياسيًا قيمته

الأساسية إتاحة السكن للجميع، فيعبر الحزب عن التزامه بهذه القيمة عبر طرح قوانين ضبط الإيجار؛ أي وجود حد أعلى يفرضه القانون على المبلغ الذي يمكن لأصحاب الملك تقاضيه إيجارًا. أما نجاح قوانين ضبط الإيجار في جعل السكن متاحًا للجميع، فهي مسألة منفصلة عما تعبر عنه السياسة(٣٨). ومثلما لا يعني وضع خاتم الزواج إخلاصك للزوج/ الزوجة بالضرورة، فإن دعمك صراحة لقوانين ضبط الإيجار وموافقتك عليها لا يعني بالضرورة أنك تتيح السكن للجميع.

قد يبدو غريبًا أن نظن البعض يفضلون قوانين بناء على ما تعبر عنه، لا بناء على ما تحققه فعليًا. فلماذا يقيم الناس وزنًا للتعبيرية؟

سنتبنى رأيًا شائعًا في العلوم الاجتماعية يبدأ من حقيقة أن اكتساب المعلومة مكلف، والمعلومات عن السياسة والسياسة العامة ليست استثناء(٣٩). لنفترض أنك شخص مسؤول تود أن تؤدي واجبك باعتبارك مواطنًا، وتريد تقديم مشاركات مطلعة في ثقافتك المدنية. يتطلب هذا الهدف عملًا كثيرًا، كأن تطلع على الأوضاع في العالم، وأن تتابع الأخبار، وإن أردت التأكد من حصولك على صورة واضحة لأحداث اليوم، ينبغي عليك

الحصـول علـى الأخبـار من مصـادر متعـددة متنوعـة، وأن تفكر تفكيرًا نقديًا بالاختلاف في عرضها أثناء قراءتك أو مشاهدتك.

ولا يكفـي أن تتابـع الأحـداث الراهنـة، بـل عليـك أيضًا أن تدرس التاريخ الحديث على الأقل، لتفهم أهمية ما يحدث الآن. وما زال أمامك السـؤال عما يتعين فعله. وإن قلنا إن الإجابة عن هذا السؤال سهلة في أي حالة، فإن معرفتك كيف تحدد مشكلات مجتمعـك السياسـي تتطلـب معرفـة كافيـة بـأدوات السياسـة المحتملة، يكون لكل منها تبعات ومنافع معقدة. يمكن للباحثين مـلء مكتبة الكونغرس بأشـياء يـكاد لا يعرفها أحد، وهم يفعلون هذا حقًا[٤٠].

من غير المعقول أن نظن أن بوسـع شـخص متبحر اكتسـاب كل المعلومـات المدونـة. وإن كان ذلـك ممكنًـا، فـلا يعقـل أن يتمكن الجميع من فعل ذلك. فالحياة تغص بالأشـياء التي يتعين علـى المـرء فعلهـا. كانـت حياتنـا (نحـن المؤلفيْـن) خاليـة من الأحداث نسبيًا، بل تفتقر إلى الإثارة حقًا. لدينا اهتمامات غريبة، ولا بـد لنـا من الخروج أكثـر. ولكننا نعرف أسـاليب للبحث عن قيمـةَ الحيـاة التـي يكـون لهـا عوائد أكبـر بكثيـر من القـراءة عن السياسـة والسياسـة العامة. ومع اهتمامنا العظيـم بهذه المواضيع (ونحن لسـنا كذلك)، فإن التأثيـر الواقعي لمعرفتنا بها ليس بذي

أهمية. دائمًا، باستثناء حالات منفردة، لا يأتي المطلع سياسيًا بما يوازي الوقت الذي قضاه في دراسة هذه الأمور . إلى جانب أن احتمال كون صوت المرء حاسمًا في أي انتخابات مهمة، أو أن يسهم بصورة حقيقية في هامش النصر، احتمال بالغ الضآلة. باختصار، إن بناء الأساس المعرفي لمواطن صالح مكلف للغاية، فالأجدى أن تقضي وقتك في أن تكون أبًا أو صديقًا أو أخًا أو زميل عمل صالحًا، أو تفعل شيئًا ينفعك. هكذا يقسم جل الناس وقتهم، وهو تقسيم معقول.

ولكن كثيرين ممن لم يتوقفوا عن القراءة هم ناشطون سياسيون. وبغية التعويض عن افتقارهم للخبرة، يلجؤون إلى حدوس مهنية عدة، أو ما يعرف بقاعدة الإبهام[أ]، لتعينهم على اتخاذ القرار. ومن الأمثلة على الحدس المهني، ولعلها الأكثر

(أ) الحدس المهني: مصطلح يشير إلى الطرق المستخدمة في حل المشاكل الإنسانية والآلية باللجوء إلى التجارب أو الخبرات التقنية. قاعدة الإبهام: مبدأ ذو تطبيق واسع، غير دقيق، وضعيف الموثوقية، يشمل أي خبرة سهلة التعلم والتطبيق، بالاعتماد على الممارسة أكثر من النظرية. يعود أصل استخدامه إلى القرن السابع عشر إذ كانت الكميات تقاس بطول الإبهمأو عرضه. وكتب سير وليم بلاكستون أنه قانون قديم يسمح للأزواج بضرب الزوجات ضربًا غير مبرح، ثم صار لاحقًا يستخدم للدلالة على العنف الأسري. (المترجمة)

استخدامًا، انتساب المرشح إلى حزب ما. لست متأكدًا لمن ستصوت، والسبب الذي يجعلك تصوت له؟ صوّت لمرشح الحزب الذي يعبر عن قيمك بوتيرة أكبر.

وقد يكون الحدس المهنى الأكثر جوهرية هو اهتمام المرشح (أو الحزب) بك. قد يستحيل على الناخب العادي أن يتوقع النتائج على المدى الطويل لبعض السياسات التقنية، لكن الناس يملكون حسًا فطريًا حيال اهتمام الشخص بهم؛ أو ربما الأدق أن نقول، إن الناس يشعرون أن عندهم حسًا كهذا.

سيفضل العوام الذين تنقصهم الخبرة في السياسة القوانينَ التي تحدد المشاكل التي تقلقهم بصور يسهل فهمها. لماذا؟ يقول الفيلسوفان غويدو پنكايوني وفرناندو تيسن: «يميل الناس إلى تصديق نظريات مفعمة بالحيوية عن المجتمع»، لأنهم «يسارعون إلى الإفادة 'من الدليل المتاح' الذي يلائم عقلياتهم النظرية غير المتبصرة»[٤١]. ويستخدمان مصطلح 'مفعم بالحيوية' مثلما يستخدمه علماء النفس، للدلالة على معلومات (أ) مثيرة انفعاليًا، (ب) وملموسة محفزة للخيال، (ت) وتقريبية بصورة حسيَة أو مزاجية أو حيزية»[٤٢]. لنفترض مثلًا أن أشخاصًا يفكرون بتفسيرين محتملين بفشل المجلس التشريعي، المكتظ بسياسيين أثرياء حسني الهندام، في طرح نقد لتشريع ما. من جهة، قد يعود

فشل هؤلاء السياسيين إلى كونهم «فاسدين». ومن جهة أخرى، ربما تصرفوا وفقًا لضغط مجموعة من الدوافع المتصارعة -المكشوفة- جعل الموافقة على أي خيار متاح ليصبح قانونًا أمرًا منافيًا للعقل. تفسير «الفساد» تفسير حيوي، إذ يؤجج الازدراء ويستدعي صور أيدٍ تتبادل أكياس النقود، وهذا يفسر أيضًا حسن هندامهم. أما تفسير الدوافع المعقدة فهو مبهم، ووصفه أصعب، وسيتطلب تفاصيل أكثر مما يسمح مزاج المرء له بالاستماع إليها وفهمها. لذا فإن التفسيرات الحيوية تبدو أكثر جذبًا[٤٣].

يملك الممثل السياسي دافعًا لتعزيز سياسات تعبيرية تغري بالتفسير الحيوي. وتعبر مثل هذه السياسات عن قيم عصبته تعبيرًا أوضح، فتكون أكثر تأثيرًا باعتبارها أداة لتسويق الذات. ويُظهر دعم السياسات التعبيرية لعصبتك أنك تهتم بأناس مثلهم، وأن قلبك في مكانه الصحيح. وهكذا فإن السياسات التعبيرية مغرية للمستعرض، فيما تقل جاذبية نظيرتها غير التعبيرية للسبب نفسه.

للأسف، رغم أن السياسات القائمة على التفسيرات الحيوية جذابة للوهلة الأولى، فإنها كثيرًا ما تكون عقيمة، بل معيقة أحيانًا. يجب ألا نفاجأ بهذا، فالعالم معقد. فكر ثانية بمشكلة

نقص السكن منخفض التكاليف، إذ تحدد قوانين ضبط الإيجار تلك المشكلة تحديدًا واضحًا. الإيجار مرتفع جدًا، فلم لا نجبر مالكي البيوت على تقاضي إيجار أقل، أو نحدّ من قدرتهم على رفع الإيجار؟ ولكن، مثلما يسع أي طالب في الاقتصاد الأساسي أن يشرح لك، يؤدي ضبط الإيجار إلى نقص السكن. إذ يتوقف الناس عن تغيير السكن للانتفاع من الإيجار المحدود. ويكف المطورون عن بناء بيوت جديدة، لأن الاستثمار في مكان آخر سيعود عليهم بربح أكبر(٤٤). السياسات ليست ناجحة، لكن المستعرض بها ينجح. يجهد السياسيون في الدراسة حتى يجدوا وسيلة لحل مشكلة، ثم يحاولوا تفسيرها لعصبة عجولة. أو أن يخرجوا بشعارات ووعود أو مطالب تثمر الآن شيئًا أخرق ظاهره جيد لكنه لا ينجح(٤٥).

والأمثلة على ذلك كثيرة. ففي عام ٢٠١٢، حاول الجمهوريون في المجلس التشريعي لولاية آيوا رفض ملياري دولار في تمويل فدرالي لمِدك إيد [برنامج التأمين الصحي العام]، لأن ذلك البرنامج موّل اثنتين وعشرين حالة إجهاض في الولاية، رغم أن كل هذه الحالات كانت لأسباب يقبلها الناشطون المدافعون عن حق الحياة لتكون أساسًا للإجهاض المباح(٤٦). يسمح هذا للمرشحين بالقول إنهم استخدموا كل الموانع للدفاع

عن غير المولودين – تعبير حيوي عن التزامهم بحق الحياة– رغم أن الخسارة المفاجئة لهذا القدر من المال سيكون كارثيًا بلا شك على أشخاص ضعفاء آخرين في ولايتهم.

تتيح برامج تبديل الإبر للناس – لمتعاطي المخدرات عادة– بتبديل الإبر تحت الجلدية المستخدمة بأخرى نظيفة. وهذه البرامج فعالة في الحد من انتشار نقص المناعة والتهاب الكبد إلى جانب أمراض أخرى. كما أنها هدف معهود للمستعرض الباحث عن فرص لاقتراح سياسات تعبيرية. تكون الحركة المعتادة ضد برامج كهذه بالقول إنها تتغاضى عن السلوك غير الأخلاقي، بل تشجع عليه. أما أنصار هذه البرامج، فلديهم جبال من البراهين التجريبية التي تثبت فعالية تبديل الإبر في الوقاية من انتشار الأمراض وعدم زيادتها في تعاطي المخدرات[٤٧]. لكنّ المستعرض يحتاج مادة، وكثيرين لا يكترثون لأمر متعاطي المخدرات. لذا عندما تسنح الفرصة لانتقاد برامج تبديل الإبر سيحرص المستعرض فجأة على إبقاء يديه نظيفتين.

لعلك تخالفنا الرأي في بعض هذه الأمثلة أو كلها، وقد يثير هؤلاء السياسيون مخاوف محقة، ويدافعون عن حلول سياسية جيدة. ولكن لا شيء في نقاشنا يتكئ على صحته في هذه الحالات. إذ تظهر المشكلة عندما يركز السياسيون والناخبون

على ما تعبر عنه السياسة بدلًا مما تفعله. وتذكر أن سياسة تعبر عن قيمة ما لا يعني تعزيزها فعلًا لتلك القيمة. بل الأسوأ من ذلك أن السياسات التعبيرية كثيرًا ما تقوض القيم التي تعبر عنها.

هذا لا يعني أن لا خير في التعبير عن القيم، أو في معرفة الناخب القيمَ التي يتحلى بها السياسي (على افتراض أن السياسي يعبر عن قيمه بصدق عبر دعمه سياسات معينة). سنعود إلى هذا بعد قليل، ولكن الضرر يقع حين يفترض الناخب أن السياسي إن دعم قانونًا يعبّر عن قيمة محمودة، فإن إقرار ذلك القانون ينجح في تعزيز تلك القيمة. وينبغي ألا يظن الناخبون أن السياسي سيعزز قيمهم، لأنه يدعم سياسات تعبر عن تلك القيمة، بل عليهم أن يبحثوا عن سياسي يعزز السياسات التي تعزز قيمهم حقًا.

ولكن كيف لك معرفة ما إذا كان السياسي يدعم سياسة لأن قيمتها التعبيرية تظهره بمظهر الصالح؟ هذا اختبار سيحدد الكثير من الحالات: أيكون السياسي على استعداد لكشف العواقب الوخيمة المتوقعه لبرنامجه المقترح؟ يسمي پنكايوني وتيسن هذا باختبار المكاشفة[٤٨]. واقعيًا، سيكون لأي برنامج مقترح عيوب – وعيوب كثيرة أحيانًا– لدى تنفيذه. فإن كان السياسي صادقًا في الكشف عن هذه العيوب ويدعم البرنامج على أية

حال، فهذا دليل على أنه يراه سيحقق نتائج جيدة إجمالًا. من جانب آخر، إن أخفى السياسي أو رفض الإقرار بسلبيات المقترح، فهذا عائد إما إلى جهله أو خداعه كما يرى پنكايوني وتيسن. فهو جاهل إن لم يكن مطلعًا على السلبيات، ومخادع إن كان على دراية بها وأخفاها لمصلحة خطابية، فيكون حينئذ «متشدقًا» على حد تعبير پنكايوني وتيسن[٤٩].

حين نقول إن سياسيينا مستعرضون، فإننا لا نعجب من دعمهم سياسات تعبر عن قيم تهمنا، دون النظر إلى تحقيق هذه السياسات أهدافها المرتقبة. وهذا ما يجعل من السياسة التعبيرية مشكلة، لأننا نهتم بالقيمة التعبيرية، فينتهي بنا الأمر إلى دعم السياسات الخطأ. ليس دافع السياسي فعل الصواب، بل فعل ما يكسبه تأييد الأشخاص المناسبين. وإن أكسبناه المكانة من أجل تقديمه مقترحات سياسات تعبيرية، فسيعطينا ما نريد، أي سياسات ظاهرها جيد لكنها لا تنجح.

مفارقة حل المشاكل الاجتماعية

لنأت إلى آخر مخاطر مكافأة الاستعراض في السياسة. يهدف الفعل السياسي إلى حل المشاكل، لا إلى تأسيس منتدى لتمجيد المشاركين فيه. ولكن حين تصبح السياسة مهرجانًا

أخلاقيًا، فسيكون دافع المتنافسين إبقاء المشكلة دون مساس، والأسوأ من ذلك، أن يكون الدافع المشاركة في النشاط السياسي دون هدف واضح أبدًا. ونرى أنه كلما تحولت السياسة إلى منتدى تتفاخر فيه بخصالك الأخلاقية، كرس الناس وقتهم للنشاطية من أجل النشاطية، باعتبارها أداة للتباهي.

تأمل المقتطف الآتي من المنظّر السياسي مايكل فيرغسن حول حركة احتلوا[أ]:

> راهن الناشطون المشاركون على الحرية نفسها بدلًا من النهج الواضح المشترك، بوصفه هدفًا مركزيًا للحركة. ووصف أحد المراقبين الهدف من أفعال حركة احتلوا في متنزه زوكوتي بأنه تأسيس «مخيم طويل الأمد في فضاء عام، أي قرية احتجاج مرتجلة دون قادة محددين مسبقًا أخذوا على عاتقهم النقد العام -الاقتصاد الأمريكي منهار، السياسة أفسدتها الثروات الكبيرة- ولكن دون دعوة صريحة لإجراء تشريعي أو تنفيذي».

(أ) حَركة احتجاجات عالمية بدأت بحركة احتلوا وول ستريت عام ٢٠١١، ثم توسعت لتشمل أمريكا قبل تحولها إلى حركة عالمية. (المترجمة)

وقد تكون هذه خطة سياسية ذكية، نظرًا إلى التلاشي السريع لاحتجاجات المهاجرين عام ٢٠٠٦ حالما تحققت الأهداف المشتركة لمنظميها. إن حددت حركة احتلوا أهدافًا واضحة وتحققت لها، فلن يكون ثمة ما يدعو إلى مزيد النشاطية. وإن لم تحقق أهدافها، فقد ينال الإحباط ممن وضعوا نصب أعينهم نتيجة محددة. وبجعل ممارسة التفويض الذاتي للديمقراطية غاية العمل السياسي، فقد تشجع حركة احتلوا على تنمية الحس الديمقراطي بين المشاركين الذين يمدون الحركة بالطاقة ويكررون ذلك لسنوات قادمة، أو يبقون بعدها إن هي انتهت[٥٠].

إن تحقيق الحركة لأهدافها أمر سيء في نظر فرغسن، إذ لن يبقى لها ما تفعله. وهذه مفارقة حل المشاكل الاجتماعية؛ أي لدى حصول الممثل السياسي على كل ما يريد، يخسر السبب الذي يجعله ممثلًا سياسيًا[٥١]. وإذ كان مهتمًا بكونه ممثلًا سياسيًا أكثر من أي شيء آخر، فسيتداخل حل المشاكل الاجتماعية بينه وبين ما يريده في الحياة، فتختفي وسائله التي اختارها لكسب المكانة عبر الاستعراض.

تنشأ المفارقة على مستوى الأفراد والمنظمات. ففي نظر الفرد، تكون هويته باعتباره ناشطًا ومصلحًا على المحك. إذ لن يكون عنده سبب للبقاء فاعلًا، إن حقق كل أهدافه، باستثناء المراقبة بانتباه لعودة ظهور المشكلة التي حركته أول مرة. وقد يجد له قضية جديدة، لكن هذا سيستغرق الكثير من الوقت والجهد ليكسب مكانة مماثلة بين الناشطين الذين يركزون على مسائل مختلفة. صحيح أن انتهاء المشاريع حقيقة حزينة من حقائق الحياة، إذ تنتهي العلاقات الهادفة التي تأسست حول هدف مشترك، وستشعر بالضياع إلى أن يظهر هدف آخر يثير اهتمامك. وثمة نزعة طبيعية تتجسد في الرغبة في إطالة انتصارات الماضي وإدامتها، لكن ثمن هذه الحسرات زهيد إن قورن بإمكانية حل مشكلة اجتماعية مهمة بما يكفي ليكرس المرء نفسه لها. قضينا وقتًا عصيبًا في تخيل كثير من البالغين الناضجين يفصحون عن هذه الأفكار، وإن رأيناها مفهومة. لكن الظلم ليس فرصة لتتباهى أمام أصدقائك أو تشعر بأهميتك، إنه نداء لإعادة الأمور إلى نصابها الصحيح.

تواجه المنظمات أيضًا شكلًا من هذه المفارقة. إن تأسست منظمة بهدف حل مشكلة ما، وحلت هذه المشكلة، سيفقد كثيرون أعمالهم، وربما غيروا مكان إقامتهم واشتروا بيوتًا

وأسسوا أسرًا ونظموا حياتهم بصور أخرى بناء على استمرار وجود تلك المنظمة. وسيلقي حل المشكلة بهم إلى التهلكة. لكننا نعيد القول إن هذا ليس سببًا وجيهًا يدفعنا إلى تمنّي ألا تحل المشكلة، والإصرار على وجود خطأ ما، في حين أن الأمر ليس كذلك. قد يكون المقصد في فائدة إبقاء مجموعة منظمة لتتمكن من الاستجابة سريعًا لأي نكوص في التقدم الذي أحرزته. ولا شك أن الأسهل تأسيس منظمة دائمة أصغر تقوم على الاستجابة بدلًا من المشاركة الاستباقية دون تحويل حركتك إلى المعادل السياسي لنوبة غضب لا هدف لها.

إلى جانب ذلك، نظرًا للدوافع الشخصية والجماعية لدى الناشطين للاستمرار في أداء أدوارهم، ثمة ضغط لإضفاء طابع أخلاقي؛ أي السعي إلى مزيد من التطبيق للأخلاق لشفاء العالم. في العالم كثير من الأخطاء بلا ريب، ولكنّ فيه أيضًا كثيرًا من الناشطين الساعين إلى استمرار عملهم لتحقيق الأهداف الغامضة المفتوحة النهايات، فلا يقاومون تسقّط الأخطاء الأخلاقية.

انظر إلى بارِت ولسن في وصفه لنفسه سابقًا: «المناضل من أجل العدالة الاجتماعية المزكي نفسه»، الذي «كان له ذات يوم عمل مأجور فيما يمكن وصفه بصناعة العدالة الاجتماعية»[٥٢].

بعبارة أخرى، كان ناشطًا وفقد عمله عندما استهدفته عصبته من المدافعين عن العدالة الاجتماعية. ما يثير اهتمامنا هنا أن اعتراف ولسن بالغاية اللامتناهية في امتدادها لعين الناشط الأخلاقية المرتابة:

> قبل سنوات قليلة، كان عدد من أصدقائي وأقراني ممن يصفون أنفسهم بالليبراليين والتقدميين معجبين صريحين بممثلي الستاندأب كومدي الاستفزازيين من أمثال سارا سلفرمانن وبرامج مثل ساوث پارك. اليوم، ينظر إلى مواد كهذه على أنها «إشكالية» للغاية، بل توصم على أنها خطاب كراهية. فانتقلت من الإحجام عن التدخل عندما يلقي الناس نكاتٍ ماجنة، إلى الإغماء فعليًا لدى استخدامهم الضمير الخاطئ أو تعبيرهم عن رأي وسط اليمين. وتحولت من السخرية ممن يأخذ النكات المستفزة على محمل الجد، لأصبح ذلك الرجل.

والأسوأ من هذا أن الصفات التي يتفاخر الناشطون بتحليهم بها – من مثل النضالية والعدائية وعدم التمسك بالتقاليد وغرابة الأطوار– هي الصفات التي تمنع الناس من تقبّل الناشطين

وتغييراتهـم المقترحة. أجرت عالمة النفس ناديا بشـير وزملاؤها دراسات عديدة تظهر أن:

> ظاهريًـا يخفـق إخـلاص المتعصـب لقضيـة اجتماعية ويثير ردود فعل غير محبذة. وفي الحقيقة، يتجنب الأفراد الانضمام إلى الناشـطين «النمطيين» ويتبنون سـلوكيات تعارض التغييـر الذي يدافع عنه هـؤلاء الناشـطون، لأن الأفـراد يربطونهـا بأنمـاط سـلبية. ما يثير السـخرية وبعيدًا عن النوايا الحسـنة، فـإن الأفـراد الأكثـر انشـغالًا بالترويـج للتغييـر الاجتماعـي قـد ينفّرون العامـةَ بغير قصـد ويقللون الحافز المؤيد للتغيير[٥٣].

إن الناشـط المسـتعرض الذي يتباهى بتفوقـه الأخلاقي عبر الإهانـة أو غيرهـا من السـلوكيات العدائية ضرره أكبـر من نفعه. والعبـرة هنا واضحة؛ إذا أردنا تحقيـق تغيير اجتماعي حقيقي في العالـم، سندعـم هذا الهدف أكثر إن لـم نستعرض به.

وما دمنا قد حددنا المخاطر الثلاثة للاسـتعراض السياسـي، فسـنقدم جانبًا آخر له. أيكون للاسـتعراض السياسـي أية عواقب حميدة؟

فوائد الاستعراض السياسي

عرضنا في الفصل الرابع فائدتين اجتماعيتين للاستعراض؛ إذ يظهر التعاون ويحفز الفعل الاجتماعي المثمر. إلى جانب هاتين الفائدتين، قد يثمر الاستعراض السياسي فائدة أخرى. فهو يمنح الناخبين معلومات مفيدة، وستكون معرفة قيم السياسي اكتشافًا نافعًا للناخبين الذين لا يتسنى لهم الوقت لقراءة مقترحاته السياسية أو سجلاته في التصويت. إن أردت التصويت لمرشح يهتم بالفقراء أو التجارة الحرة، فسيستفيد المرشح من عرض قيم كهذه. وهذا يعني أن الناخب سيُحرم من معلومات مهمة إن كف السياسي عن الاستعراض.

ولهذا السبب، نرى أنه يحسن بالسياسي أن يستعرض في بعض المواضع. لا شك أن حقيقة إصابة الاستعراض السياسي لبعض الخير تتسق مع كونه سيئًا لأسباب أخرى. إذ له عواقب وخيمة كقلة الاحترام، أو الافتقار إلى الفضيلة. ومع ذلك فقد يكون الاستعراض مباحًا في النهاية. وإن صح هذا، فهذا يمنح للسيَاسي رخصة في الاستعراض أكثر من غيره، إذ تؤدي وظيفة الاستعراض السياسي المتمثلة في مشاركة المعلومات دورًا هامًا في النظام الديمقراطي.

يجب ألا ننسى، على أية حال، أن استعراض السياسي لن يوصل دومًا (ولا حتى كثيرًا) إلى الناخبين شيئًا حقيقيًا حول صفاته الأخلاقية. فما كل سياسي تبجح باهتمامه بقيمة ما، يهتم بها حقًا. بل إن البعض لا يكترث بها البتة، أو يسعون إلى تجاهلها. لذا فإن الفائدة المعلوماتية المقترحة للاستعراض السياسي لا تتجسد في معرفتك شيئًا عن شخصية السياسي، إذ قد يقدم معلومات مغلوطة عن شخصيته.

ولكن القلق سيساورك من السيناريو الآتي، وإن قدم الاستعراض السياسي معلومات قيّمة. فلنقل إن عندنا حزبين سياسيين، حزب الشر وحزب العدل. سيستعرض السياسيون من كلا الحزبين ليظهروا قيمهم للناخبين المحتملين. ولأن حزب الشر مخطئ في كل شيء، أليس سيئًا أن يستعرض سياسيوه لكل الأسباب المذكورة، لكن الاستعراض مباح لسياسيي حزب العدل؟

يجب ألا ننسى أن الدفاع عن الاستعراض الذي ناقشناه لا يعني أنه يساعد الناخبين على التصويت للسياسيين الذين يفعلون الخير أكثر. بل ما يفعله هو مساعدة الناس على التصويت وفقًا لما يفضّلون. وتكمن واحدة من أبرز قيم الحكم الديمقراطي في إشعار الناس بأنهم في أوطانهم، تحكمها خياراتهم التي تعكس

قيمهم[٥٤]. إن مساعدة الناس للتصويت بطريقة تناسب خياراتهم مهم إلى حد ما، وإن كانت أمور أخرى أكثر أهمية منه.

الخلاصة

يحدث الاستعراض ضررًا في السياسة في النظام الديمقراطي. فعندما يعتبر الناس الخطاب السياسي منتدىً لتعظيم الذات، ستتعارض مصالحهم دومًا مع هدف حل المشكلة الاجتماعية. وبدلًا من التسوية مع الجماعة المخالفة، يهاجم المستعرض أعضاءها ويصف قناعاتهم ومقترحاتهم السياسية بالمخادعة. ويتساءل المستعرض عن نزاهة أفراد عصبته الراغبين بالتسوية، ويشجع الآخرين على تجنبهم. وبدلًا من تحسين سياسات ضعيفة، تحدث فرقًا بصور معقدة، يفضل المستعرض الشيء اللافت الذي يحقق القليل، لكنه يتيح له المطالبة بالأفضلية لقاء جهوده. أما المستعرض الذي يستمتع بدوره الحالي أكثر، فإن عنده حافزًا ألا ينهي سبب وجوده عبر حله المشكلة الاجتماعية.

إن كانت هذه الآثار السلبية (وغيرها من المشكلات التي عرضناها) كافية لترجح الخير الذي يقدمه الاستعراض السياسي، فهو سؤال تجريبي لا نملك له إجابة قاطعة. وفي المقابل فإننا

نـرى أن ضـرر الاسـتعراض أكبـر من نفعه فـي عمليتنا السياسـية ومؤسسـاتها. ولذا علينـا ألا نهلل بحماس إن أصبحت السياسـة مهرجانًا أخلاقيًا.

الفصل الثامن
ماذا نفعل بشأن الاستعراض

لقد قيّمنا أخلاقية الاستعراض، وخلصنا إلى أنه سلوك سيء يحسن بنا تجنبه. ونود مساعدة القارئ على استنباط الحلول، بدلًا من الاكتفاء بتعريفه على أنه مشكلة. كيف لنا أن نحسّن الخطاب الأخلاقي العام؟ واقعيًا، لا يسعنا أن نطمح إلى التخلص من الاستعراض كليًا، ولكن بوسعنا تقليله إلى درجة كبيرة، وعلى أية حال، ولكل الأسباب التي عرضناها على امتداد صفحات الكتاب، لا بد لنا من فعل ذلك.

كيف نفعل ذلك إذن؟ كيف لنا أن نحدّ من التباهي والتشدق بالكلام الأخلاقي وكل ما يحدثانه من أضرار؟ إن أردنا الحق، فنحن لسنا بواثقيْن. كيف تجعل ملايين الناس، في مختلف مجالات الحياة، يكفون عن اللجوء إلى الكلام في الأخلاق لإرضاء الرغبة البشرية المشتركة في المكانة الاجتماعية؟ وما يزيد المشكلة سوءًا صعوبة معرفة متى يستعرض الناس. لا يمكن لأحد قراءة الأفكار أو التأكد من دوافع الآخرين، وهذا يجعل مراقبة الاستعراض صعبة. فكشف الاستعراض ليس كمثل تحرير

مخالفات السرعة. علاوة على ذلك، ونظرًا لمناخنا السياسي المثير للنزاع، فإن تقديم أي نصيحة حول الأسلوب الذي يشارك به الناس في الخطابين السياسي والأخلاقي محفوفة بالمخاطر. وقد يقضي كثيرون وقتًا صعبًا باعتبارهم هذه النصيحة قيمة ظاهرة لا هجومًا مقنّعًا على خصوم سياسيين.

سنقدم أفضل ما استطعنا جمعه من النصح حول التعامل مع مشكلة الاستعراض. ولا بد أن نشدد أن كل ما سنقوله استقصائي. وسنقدم استراتيجيات مدعومة بالتجربة نراها وسائل مجدية للتقليل من الاستعراض. ولكننا نتحرق شوقًا لنرى في المستقبل عملًا من خبراء في حقول أخرى يُعنى بغرس مزيد من التواضع في خطابنا العام.

ضد الزجر

تتمثل إحدى طرق تغيير السلوك في التوبيخ. ثمة دافع بشري مشترك لإخبار الآخر أنه أفسد الأمور. وقد يبدو ذلك طريقة واضحة لتعيين الاستعراض، أي أن تزجر أحدهم حين تراه يسَتعرض.

> بِن: أظهر [مصرف] ولز فارغو ازدراء لعملائه مرة أخرى. مثل غيري ممن يهتمون كثيرًا بحقوق

المستهلك ويمقتون الجشع، فإني أفكر بقوة في تحويل حسابي الجاري إلى مصرف آخر.

آن: «تفكرة بقوة؟» انتبهوا جميعًا، هذا رجل ثائر! كف عن الاستعراض.

ربما انتابت كثيرًا من القراء الرغبةُ في قول شيء كهذا، ولكننا نرى أن توبيخ المستعرض استراتيجية سيئة لتحسين الخطاب العام عادة.

يعني توبيخ أحد اتهامه علنًا بالسلوك المشين، وتوجيه اتهام كهذا يتطلب تبريرًا. فليس عدلًا أن تمضي متحمسًا وأنت تتهم أحدهم بخيانته لشريكه، أو الاختلاس من رب عمله. لا بد أن يكون موجه الاتهام واثقًا ثقة لها ما يبررها بصحة اتهامه. إذ غالبًا ما يعقب اتهام أحد دون وجه حق تبعات وخيمة، فذلك ليس ظلمًا فحسب، بل يضر بسمعة المستهدف ضررًا حقيقيًا، وقد يؤدي إلى تدمير حياته. المعنى بسيط؛ إن أردت اتهام أحد جهارًا بالسلوك المشين، عليك أن تكون واثقًا حق الثقة من صحة اتهامك.

يسهل تحقيق هذا الشرط أحيانًا، مثلما يُكتشف مشهور ثمل يقدح قدحًا عنصريًا أمام الكاميرا. ولكن سمات الفعل التي

تجعلـه فعلًا خاطئًا تتخفى أحيانًا عن عين الناظر. فلنأخذ الكذب مثـلًا، إذ يصعـب التأكد إن كان المرء يكـذب أمامك، والأصعب أن تعـرف من بيـان مكتوب إن كان أحد يحـاول خداعك. جرب ذلك:

«وورمكي يتجنب الغلوتن».

«حضـر تـوزي حفلـة لفرقـة إنترپـول خمـس مرات».

تظهـر الدراسـات، وسـطيًا، أن النـاس ينجحـون في كشـف الكـذب بمعـدل ٥٤ بالمئـة[1]، أي أعلـى بقليل مـن [نتائج] رمي العملـة. وتتيـح معظـم هذه الدراسـات «للكاشـفين» رؤية علائم وجوه «الكاذبين»، لكنهم [الكاشفين] لا يتوفر لهم سياق إضافي. تخيـل صعوبة كشـف الكـذب إن كل ما تعتمد عليـه مقتطف من نص كتبه غريب.

هنـا أيضًا نجد قاسـمًا مشـتركًا بيـن الاسـتعراض والكذب. تذكر أن المستعرض يلجأ إلى الكلام في الأخلاق لإبهار الآخرين بصَفاتـه الأخلاقيـة المزعومـة. ولكـن يصعب التأكد أن مشـاركة المسـتعرض فـي الخطـاب العام لهذا السـبب، وبخاصـة إن كان الدليـل الوحيـد الذي نملكه هو مقتطـف مكتوب. لا بد أن تكون

واثقًا كل الثقة قبل أن تتهم أحدًا بالاستعراض. ولكن ما دمت لا تعرف عادة ما الذي يدفع أحدهم إلى اللجوء إلى الكلام في الأخلاق، فليس لك الحق في اتهامه على رؤوس الأشهاد بالاستعراض. وهذا سبب وجيه لنتجنب زجر الناس عن الاستعراض.

لنتوقف لحظة اتقاء لسوء الفهم. لقد زعمنا خلال الكتاب أن الاستعراض الأخلاقي شائع في الخطاب العام. لكننا نقر بصعوبة التأكد من استعراض شخص ما في حالات معينة. فكيف لنا أن نقول إن الاستعراض شائع إن كان التأكد منه أمرًا صعبًا؟

في كل مرة يخامرك شك قوي بأن أحدهم يستعرض، ثمة احتمال بمقدر ٥٠ بالمئة أنك مصيب (لا تعرف ذلك، ولكن لنفترض صحة هذا للحظة). لنقل إنك تقضي ساعة في مواقع التواصل الاجتماعي وترى ١٠٠ منشور يساورك شك قوي في أنها استعراضية. ولأنك اقتنعت بقولنا حول صعوبة التأكد من ذلك، تدرك أنك لا ينبغي لك أن تكون واثقًا كل الثقة بأن حالة بعينها هي مثال على الاستعراض. ومع ذلك، فسيكون أمرًا عجيبًا ألا ترى كثيرًا من حالات الاستعراض في تلك الساعة.

فكر بالكذب مرة أخرى. يصعب عليك التأكد من كذب

الشـخص عليك، كما أشـرنا. ولكننا نخطئ إذا اسـتنتجنا من هذه الحقيقة وحدها أن ليس في العالم كثير من الكذب. قد يكون هذا واضحًـا عندك، فلسـت بحاجة إلى البحث حول تفشـي الكذب. ولكـن العلماء درسـوا أمورًا كهذه، ونحن نعلم أن الكذب شـائع في الحياة الاجتماعية[٢].

لـذا فـإن هذا لا يعني أننا لا ندرك شـيوع الاسـتعراض، رغم صعوبـة التأكـد من أي حالـة بعينها. ولمـا كان معظمنا ممن يعزز لذاتـه أخلاقيًـا، وأننا نحاول إدارة الانطباعات عنا فيظن الناس بنا ظنًا حسـنًا، فليس غريبًا أن يشيع الاستعراض. في الحقيقة، أظهر بحثنـا التجريبـي الأول أن السـعي نحـو الوجاهـة تحديـدًا شـائع للغاية[٣]. ولكن ما دام يصعب التأكد من استعراض أحدهم، فإن في هذا سببًا كافيًا لمقاومة إغراء اتهام أحد على الملأ بفعله.

ولكـن مـاذا إن كنت واثقًا ثقة مبررة بأن أحدهم يسـتعرض؟ فهـل يجـوز لك توبيخه في هذه الحالـة؟ حتى في هذه الحالة، لا تعني ثقتك المبررة بالضرورة بأن توجيه تهم على الملأ مباح. إن الدقة وحدها لا تبيح لك توجيه الاتهام. لنفترض أن صديقك قال طَرفـة مبتذلـة في حفل عشـاء. لا يحـق لك عندئـذ أن تقول لكل الجالسـين إلـى المائـدة إنها نكتة سـيئة، وإن كنت تـرى ذلك. إذ ستكون هذه خسة لا داعي لها، ناهيك عن كونه فعل غير لائق.

على نحو مماثل، وإن كان شخص ما يستعرض حقًا، فإن زجره جهارًا استجابة ضعيفة لأنها تحول دون بلوغ الهدف. عندما توجه تهمة بالاستعراض، سيكون النقاش التالي (إن بدأ نقاش ما) بذيئًا عقيمًا. إذ يتمتع قليل منا، لدى اتهامنا بالاستعراض، بضبط النفس فيتجنبون الشجار. لذا، إن اتهمت أحدًا بالاستعراض، رُدت التهمة عليك[٤]، أو اتُهمت بقمع الآخرين[٥]، أو نالك اللوم لأنك لا تدرك مخاوف الآخرين الحقيقية[٦]، أو قيل إنك تحاول إقحام سياستك في النقاش[٧]، بل قد يصبح اتهامك مناسبة لمزيد من الاستعراض عند الآخرين.

تكون الاتهامات بالاستعراض معيقة، لأن المتهَم سيلجأ إلى ادعاءات لا يمكن إثباتها عما تحاول فعله. عندما يتهمك أحد بالاستعراض، فإن عندك استجابة بسيطة: «لم أكن أسعى للإبهار!»، ثم يناقش الجميع تقييم موجه الاتهام لدوافعك مقابل تقييمك لها. وإن أثمر نقاش كهذا، كانت تلك المرة الأولى لحدوث هذا.

ثمة مشكلة أخرى تشوب الاتهام بالاستعراض تكمن في ظهور الانحراف المفهومي في مصطلحات من مثل «الاستعراض». يحدث الانحراف المفهومي عندما تتسع حدود مفهوم ما، كان ذات يوم فكرة واضحة ليشمل ظاهرة منحرفة مماثلة[٨] . تأمل مثلًا

كلمة «التحذلق الذكوري mansplain». فقد كان المصطلح في بدايات ظهوره يستخدم عمومًا للإشارة إلى رجل يقدم شرحًا متعاليًا ويفتقر إلى الدقة غالبًا لامرأة عن أمر تفهمه النساء غالبًا أفضل من الرجال[٩]. نكأت التهمة جرحًا شائعًا، وغدا المصطلح رائجًا، وسرعان ما أخذ يستخدم لوصف رجل يتحدث في أي سياق فعليًا. ولما رأى الناس الفائدة التي تجنى من استخدام مصطلح «التحذلق الذكوري» في مزيد من الحالات، وسعوا نطاق الأشياء التي تنطبق عليها هذه الصفة. فمثلًا، أثناء جلسة استجواب الحكومة في مجلس العموم عام ٢٠١٧، قال قائد حزب العمال البريطاني جيرمي كوربن: «غدًا هو يوم المرأة العالمي، وهي فرصة للاحتفال بما حققناه على صعيد حق النساء بالمساواة، وأن نفكر بما سنفعل للمضي قدمًا ليس في هذا البلد فحسب، بل حول العالم». فردت عليه رئيسة الوزراء تريزا ماي: «حسن، أيمكنني أولًا أن أشكر الرجل المهذب المحترم النزيه على إخباري أن غدًا هو يوم المرأة العالمي؟ أظن هذا هو ما يسمى «التحذلق الذكوري»[١٠].

قد يقع مصطلح «الاستعراض» فريسة للنوع نفسه من الانحراف، إن كثر استخدامه في سياق الاستهجان العام. إذ تكون المصطلحات التي يصعب تعرفها والسلوكيات التي

يصعب تعيينها قابلة للانحراف تحديدًا. والدرب معروف. إذ يكتشف الناس أن بوسعهم اللجوء إلى الاتهام بالاستعراض لنبذ المتحدث دون اشتباك جوهري. ثم تعرف بعدئذ أن الناس سيستخدمون المصطلح ضد أي شخص يقلقهم إيديولوجيًا.

يمكننا تصور أن يقول أحدهم: «لقد اعترضتما على توبيخ المستعرضين، لكنكما ألفتما كتابًا كاملًا في نقد الاستعراض، أليس هذا نفاقًا؟ ألا يجدر بكما أن تعملا بما تنصحان به؟»

ثمة وجهان لنقد الاستعراض جهارًا. الأول: أن تتهم شخصًا على رؤوس الأشهاد بالاستعراض، فقد توجه الاتهام إليه مباشرة (في رد على أحد مواقع التواصل الاجتماعي مثلًا)، أو قد تتهم شخصًا صراحة دون أن تعرفه (كأن تنتقص من قدر سياسي مستعرض على تويتر). هذه انتقادات شخصية.

والوجه الثاني للنقد العام يشمل تقييم الاستعراض عمومًا. وهذا النقد ليس اتهامًا لشخص بعينه، وهذا هو النقد العام. مثلما تقول إن الكذب مشين، دون أن تزجر أحدًا ما على الكذب، فإن بوسعك القول إن الاستعراض مشين دون زجر المستعرض. إننا نحذر من النقد الشخصي للمستعرض، لكن هذا لا يحول دون النقد العام للاستعراض.

قليلًا ما تقدم لنا الأخلاق قواعد صلبة وثابتة في المواقف الصعبة في الحياة. لكننا نرى أن الاتهامات العلنية بالاستعراض، عمومًا، ستزيد الأمور سوءًا. إلى جانب ذلك، فحالما يرى الناس تأثير النقد الشخصي للمستعرض، سيرغب كثيرون في حيازة هذه السلطة على الآخرين عبر توبيخهم على أي كلام في الأخلاق، وهذه نتيجة فظيعة. لهذه الأسباب نوصي بعدم زجر المستعرضين.

إن توبيخ المستعرض هو الرد الوحيد الممكن في نظر العديد من القراء. ودون هذا السلاح في مستودع ذخيرتنا، سيبدو احتمال تقليص الاستعراض قضية خاسرة. ولكننا لا نيئس، إذ لدينا أفكار أخرى للحد من الاستعراض وتحسين الكلام في الأخلاق.

تغيير شخصي

تمكنت بعض العادات السيئة من كثيرين في استخدامنا للكلام الأخلاقي، بل قد يكون بعضنا مستعرضًا متسلسلًا. وقد يخوضه البعض بين الفينة والأخرى عندما يكون الحافز قويًا للغاية تصعب مقاومته. إن كنا صادقين مع ذواتنا، فسنعترف جميعًا بالاستعراض، أو الرغبة بالاستعراض على الأقل.

إرادة البشر محدودة. وإذ توصينا قناعاتنا الأخلاقية الحقيقية بألا نرتكب الأخطاء، لكننا لا نفعل الصواب تلقائيًا. وبوسعنا أن نقاوم كل شيء إلا الإغراء، كما تقول الطرفة القديمة[11]. سيفهم ما نعنيه مَن يحاول الإقلاع عن التدخين، والمتزوج الذي يستمر في عبثه ويستحيل إصلاحه. ربما كان الاستعراض مغريًا إغراء مماثلًا. فإيمان المرء بتفوقه الأخلاقي أمر شائع، ويصعب عليه كبح رغبته في نيل استحسان الآخرين.

لكنه ليس سمة للخطاب العام يتعذر تجنبها. تنتابنا الرغبة في أن يقدرنا الآخرون تقديرًا أخلاقيًا ساميًا، لكن هذا لا يعني بالضرورة أننا نتبعها. فالإحساس برغبة في التودد لا يبيح مغازلة الزملاء، والرغبة بنيل الإعجاب لا تجيز احتكار أحاديث العشاء بتفاخرك بمنجزاتك. فقد تعلّم معظمنا، لدى بلوغنا، ألا يشارك في هذه السلوكيات اللااجتماعية. وبوسعنا تعلم ضبط النفس حين يتعلق الأمر بالاستعراض أيضًا. ثمة تغييرات شخصية كثيرة يمكن عبرها أن تقلل من استعراضك، ولاحظ أننا قلنا «تقلل» بدلًا من «تكف». التغيير الشخصي صعب، وستظل مقصرًا مهما بذلت قصارى جهدك. ولكن لا بأس، عليك أن تبتهج لدى نجاحك في التقليل من الاستعراض، وإن لم تتخلص منه كليًا.

هندس ظرفك

من أفضل الاكتشافات المدعمة بعلم النفس في القرن العشرين تتمثل في القول إن الظروف تؤدي دورًا مهمًا في تشكيل سلوكنا. ففي إحدى التجارب مثلًا، اختُبر استعداد المشاركين لتقديم المساعدة لأحد في الغرفة المجاورة لدى سماع صوت ارتطام وصراخ. قدم المساعدة سبعون بالمئة ممن كانوا وحدهم أثناء وقوع الحادث، ولكن لدى وجود شخص آخر (حليف في الدراسة) لم يهتموا للضجيج، وهبّ للعون ٧ بالمئة فحسب[١٢]. في دراسة أخرى، كان المشاركون مستعدين ضعفين لإيصال بعض الأوراق إلى مكان يبعد ٤٠ مترًا، إن طلب منهم ذلك بعد خروجهم من دورات المياه العامة مباشرة[١٣].

«الظرفية» نظرية تقول إن للظرف نفوذًا قويًا في تشكيل سلوكنا[١٤]. وتدرك هذه الحقيقة ضمنيًا عندما تحاول تجنب الإغراء، فإن كنت تحاول الإقلاع عن التدخين مثلًا، ستتجنب السير في الطريق الذي يقع فيه محل السجائر المفضل عندك.

سيساعدك تغيير الظرف في تحسين سلوكك في الخطاب العام. فقد تظن أن بوسعك التقليب في تويتر لساعات في اليوم، دون أن تغضب غضبًا يدفعك لتكتب تغريدة تستعرض بها

نزاهتك. وتظن أن بوسعك تجنب نشر رأي مثير مغالى فيه على الفيسبوك، رغم معرفتك أنك ستحصد ثناء كبيرًا من أصدقائك الذين يماثلونك تفكيرًا. ولكن في نظر كثيرين، سيكون الإغراء قويًا تصعب مقاومته. لذا فإن الأفضل غالبًا تجنب هذه الظروف المغرية تمامًا، وإليك بعض المقترحات.

- حدد الوقت الذي تقضيه في وسائل التواصل الاجتماعي. يسمح واحد من خيرة أصدقائنا الأكاديميين لنفسه بثلاثين دقيقة في اليوم. ويمكنك تحميل تطبيق على هاتفك من مثل آپ ديتوكس App Detox، أوف ذا غرد Off the Grid، آنتِسوشال Antisocial، مما يحظر أو يحدد دخولك إلى مواقع التواصل.
- لدى استخدامك وسائل التواصل، حاول إسكات المستهترين والمتطرفين أو إلغاء متابعتهم عند خوض نقاش في السياسة. فرؤية هذا النوع من السلوك، وبخاصة ممن هم على الجانب الآخر، وسيلة للإغراء بالاستعراض. وجرب قاعدة «الضربات الثلاث»، فإن أغضبك أحدهم أو أزعجك ثلاث مرات، ألغِ متابعته.
- فكر في تفادي مصادر الأخبار المفرطة في تأييدها، أو التي تغضبك من الطرف الآخر. أو جرب أن تحدد لنفسك

ساعة في الأسبوع مثلًا من ريتشل مادو أو شون هانتي[أ].

خطة للنجاح

مارس الرياضة أكثر، واستهلك قدرًا أقل من السكر. اقرأ مزيدًا من الكتب الجيدة. باستثناءات قليلة، نفشل في تحقيق هذه الأهداف، لماذا؟ حدد عالم النفس پيتر غولڤتز، في تسعينيات القرن الماضي، المشكلة بدقة: ليس عندنا خطة.

قدم غولڤتز مصطلح «العزم على التنفيذ[ب]» للإشارة إلى خططنا في تحقيق أهدافنا. عندما نعزم على التنفيذ، نقرر متى وأين وكيف نعتزم تحقيق أهدافنا. فلنفترض أن الهدف هو الإقلاع عن التدخين. بوسعك أن تعزم على التنفيذ عندما تقرر الذهاب إلى المتجر ليالي الأربعاء لشراء علكة النيكوتين، أو أن تقرر الذهاب في نزهة كلما راودتك الرغبة في التدخين. ويساعد العزم على التنفيذ الناس في بلوغ الأهداف الصعبة. ففي دراسة أجريت على مدمني المخدرات ممن يعانون أعراض

(أ) مادو: مذيعة أخبار أمريكية ليبرالية، وشون: مذيع برامج حوارية ومعلق سياسي محافظ. (المترجمة)

(ب) استراتيجية تنظيم ذاتي على هيئة «خطة إذا- ثم» تمنح قدرة أفضل على تحقيق الأهداف، جنبًا إلى جنب المساعدة في تغيير السلوك أو العادة. (المترجمة)

الانسحاب، طُلب من مجموعتين من المدمنين أن يكتبوا سيرة ذاتية قصيرة قبل الساعة الخامسة مساء. كان هذا هو الهدف، وأبلغت المجموعتان أيضًا أن تكتبا تفاصيل إتمامهم للمهمة ووقت حدوث ذلك. لم تعزم المجموعة الثانية على التنفيذ. وكتب ٨٠ بالمئة من أفراد المجموعة الأولى السيرة الذاتية و لم يكتبها أحد من المجموعة الثانية. ووجدت نتائج مماثلة للعديد من الأهداف الأخرى مثل الذهاب لإجراء تصوير الماموغرام، وخسارة الوزن، وتناول المزيد من الخضروات[١٥]. ثمة دراسات أيضًا على قدرة العزم على التنفيذ على تنظيم عواطفنا أيضًا[١٦].

ويساعد العزم على التنفيذ من يودون تحسين الكلام في الأخلاق. فهو يفيد تحديدًا عندما نواجه إغراء قويًا في حرارة اللحظة. أي عندما تحبط أو تغضب مما يقوله الآخرون أو يفعلونه على الشبكة، يساعدك العزم على التنفيذ الذي اتخذته مسبقًا في توجيه سلوكك بمنحك خطة تلجأ إليها، وبهذا يغدو تحفظك أسهل. إليك بعض المقترحات حول العزم الذي يمكنك تشكيله، وسنكتبها في عبارات شرطية لتكون أكثر تأثيرًا[١٧].

- إن رأيتُ منشورًا سياسيًا يثير غضبي، سأفتح نافذة بحث جديدة وأقرأ في الرياضة/ أشاهد نتفلكس/ أرد على بريد إلكتروني/ أفعل أي شيء لا يمت للسياسة بصلة.
- إن رأيتُ أحدًا يقول شيئًا غبيًا أو تنقصه المعلومات، فلن أسارع إلى التصحيح له.
- إن قلت شيئًا لئيمًا أو نرجسيًا لأحد على الشبكة في الأخلاق أو السياسة، فسأعتذر له على رؤوس الأشهاد.

أعد توجيه رغبتك في نيل التقدير

تنتاب كثيرون منا رغبة قوية طبيعية في أن يعجب الآخرون بخصالنا الأخلاقية. وقد اقترحنا بعض السبل لكبح هذه الرغبة وتجنب الاستعراض. وسيكون مفيدًا العثور على منافذ أخرى نرضي بها رغبتنا في نيل التقدير.

إن الخطاب الأخلاقي العام ليس المجال المناسب للسعي إلى الوجاهة. وثمة طرق أفضل يراك الناس بها مبهرًا أخلاقيًا، طرق لها عواقب أفضل وتظهر الاحترام للآخرين، وتساعدك على أن تكون شخصًا أكثر صلاحًا. ومن البدهي أن تكون هذه الخيارات محبذة أخلاقيًا، كما أنها لا يصعب العثور عليها لحسن الحظ. لن نملي عليك ما تفعله في وقتك، ولكن بقليل

مـن البحث سـتجد منظمات في مجتمعك ترحـب بالمتطوعين ليسـاعدوها علـى فعل الخيـر. وسـيكون الناس هناك شـاكرين لكل ما تستطيع المساهمة به. أو بوسعك البحث حولك بصورة غيـر رسـمية عن أشـخاص قريبيـن منك يـودون الاسـتفادة من محبـي الخيـر. إن كنـت تفعل الخيـر لأنك تود إبهـار الآخرين، فسـتظل تفعـل شـيئًا إيجابيًا إجمـالًا، على خلاف الاسـتعراض الأخلاقي.

رغم أن تغيير سلوكنا هو النهج الآمن لمقاومة الاستعراض، فـإن عنـدك الكثيـر ممـا تسـتطيع فعلـه للحـد منـه عبـر تقليص استعراضك. كما أننا بحاجة إلى وسيلة لتثبيط الاستعراض عند الآخرين، لذا سننتقل تاليًا إلى بعض الاقتراحات لتحفيز التغيير الاجتماعي على نطاق أوسع.

التغيير الاجتماعي

تخيـل أن يكـون التغـوط فـي العـراء عـادة فـي مجتمعك، فيطـرح النـاس فضلاتهم فـي النهر، على الضفاف التي يسـميها مجتمعك الوطن. لقد أسفرت هذه العادة عن تلوث ماء الشرب، وارتفـاع معـدل وفيـات الرضـع، وتأخـر نمـو الطفولـة بسـبب الأمراض. كان الأسهل استخدام النهر بدلًا من طرح الفضلات

طرحًا مناسبًا. وحالما تدرك خطورة التغوط في العراء وحجم الضرر الذي تحدثه، ستقرر التوقف عن التغوط في النهر. غير أن مجتمعك لا يحذو حذوك، بل يستمر في استخدام النهر باعتباره مرحاضًا مشاعًا. إن كنت الوحيد الذي كف عن طرح فضلاته في النهر، فستظل متأثرًا بفضلات الآخرين. وما تحتاج فعله هو جعلهم يتوقفون عن طرحها هناك.

يعتبر الكثيرون الخطاب العام مثل ذلك النهر، فيطرحون فيه خبط عشواء. قد تتحاشى الاستعراض، ولكن إن استمر الآخرون بتلويث الخطاب العام باستعراضهم، ظللت مضطرًا لمواجهة النتائج. فلا بد من العثور على طريقة تساعد الآخرين بها ليكفوا عن الاستعراض.

لدى معظم الحضارات الحديثة معيار اجتماعي يعارض التغوط في العراء. ويؤمن أفراد هذه الثقافات أن الآخرين لا يفعلون ذلك، كما يعرفون أيضًا بوجود قناعة عامة بألا يتغوط الأفراد في الخلاء. غير أن بعض المناطق، وبخاصة المناطق الرَيفية في الهند، لم تزل تعاني معدلات مرتفعة من هذا الفعل، ولا يعود هذا إلى الفقر، فمعدل التغوط في العراء في الهند أعلى من بلدان أكثر فقرًا من الهند بكثير، كما أن المشكلة لا

تكمن في نقص البنى التحتية، إذ أنشأت الهند، على مدى عقود، مراحيض في المناطق الريفية لمكافحة هذا الفعل. إن المشكلة في المعايير الاجتماعية التي يعززها نظام الطبقية. فإفراغ المراحيض – التقنية الوحيدة المتاحة للتخلص من الفضلات البشرية- يعد عملًا للداليت (المنبوذين) ولن يقوم به غير هؤلاء. وهؤلاء يتحاشونه عمومًا خشية الطرد من المجتمع. لذا، في عدم وجود حل أفضل، يلجأ الناس إلى التغوط في العراء، ويعتبر أمرًا عاديًا[18].

جذبت هذه المشكلة في الهند اهتمام علماء الاجتماع، لأنها تثير أحجية عويصة: كيف تجعل ثقافة ما تغير معيارًا اجتماعيًا؟ تصدت الفيلسوفة كريستينا بيشيري لهذا السؤال ببراعة، وأطلقت استراتيجية مفصلة لإحلال عادات اجتماعية جيدة محل أخرى سيئة[19]. وبالاسترشاد بنهج بيشيري في تغيير المبادئ، سنقدم استراتيجية لتحويل التيار لمواجهة الاستعراض ونحو خطاب عام أكثر تأثيرًا واحترامًا. جوهريًا، نود أن ننتقل من شيء من قبيل:

> المعيار الحالي: يتباهى معظم الناس، ويظنونه أمرًا مباحًا، ويكافَؤون على استعراضهم.

إلى شيء من قبيل:

المعيار الجديد: يستعرض قلة من الناس، أو يظنونه مباحًا، وإن استعرضوا لا يكافَؤون على استعراضهم.

نقترح ها هنا، وقد استوحينا ذلك من بيشيري، عملية من ثلاث خطوات تساعدنا على التفكير في كيفية تغيير الثقافة في أمر الاستعراض:

الخطوة الأولى: تصحيح المعتقدات

إن أردت أن يكف الناس عن التغوط في العراء، فأول ما يتعين عليك فعله أن تعلّمهم مقدار سُميّة فضلاتهم، والطريقة المثلى للتخلص منها[٢٠]. هذا ليس واضحًا، ولا بد من الشرح.

إن الخطوة الأولى في تغيير معيار اجتماعي هي تصحيح معتقدات الناس. ونود، على وجه التخصيص، تغيير المعتقدات الواقعية والمعتقدات المعيارية الشخصية.

المعتقدات الواقعية هي معتقداتك حول ماهية الأشياء. ولإصلاح ثقافة الاستعراض، نحتاج إلى مساعدة الآخرين في تغيير بعض من معتقداتهم. أولًا: يحتاج معظمنا إلى تغيير

معتقـدات بعينها حول ذواتنا، إذ يحمل الناس آراء خاطئة حول تنورهـم أخلاقيًـا. إننـا نعـزز لذواتنـا أخلاقيًا ونبالغ فـي صفاتنا الأخلاقية. ثانيًا: عندنا معتقدات واقعية خاطئة عن الآخرين. إذ نفـرط فـي تقدير الحد الذي يحتاج إليـه الآخرون أو يريدون أن يسـمعوا عـن صلاحنـا. ثالثًـا: نحمـل معتقـدات خاطئـة حـول إسـهاماتنا في الخطـاب العام، فالمسـتعرض ينظر نظـرة حالمة لعواقب سلوكه.

يحمـل المسـتعرض، إلـى جانـب المعتقـدات الواقعيـة الخاطئـة، معتقدات معيارية شـخصية خاطئة، حول ما ينبغي أو لا ينبغـي لـه فعلـه. فيظن المسـتعرض، مثلًا، أن عليه اسـتخدام الكلام في الأخلاق لاسـتعراض صفاتـه الأخلاقية (أو أن ذلك جائـز علـى الأقـل). فهـو يظـن أن بوسـعه توظيـف الغضب أو التعييـر لإخراس النـاس الذين لا يتمتعـون بالصلاح الأخلاقي مثله. لكنه مخطئ في هذا. ويمكنك اعتبار هذا الكتاب محاولة فـي هذه الخطـوة الأولى، فهو نقاش مطول حول السـبب الذي يدفعنـا إلـى التفكير بالـكلام في الأخـلاق تفكيـرًا مختلفًا. وما دمـت واصلت القراءة، فقـد صرت مدركًا لطبيعة الاسـتعراض الأخلاقـي وشِـراكه أكثـر مـن معظم النـاس، وصـرت على أتم الاسـتعداد لتشـرح لأصدقائـك المهتميـن عما يعتـور الخطاب

العـام. لكنـك شـخص واحـد فحسـب، ولـن تتمكـن مـن فعل الكثير. دعنا نسـاعدك إضافة إلى عملك، وسيكون هذا الكتاب هدية مثالية لأصدقائك وعائلتك في هذا الموسم السياسي.

الخطوة الثانية: كن أسوة حسنة

لا يعـرف كثيـرون ممـن يعتبـرون الخطـاب العـام موضعًا لطرح فضلاتهم الشـخصية كيـف يتصرفون. وإن عرفوا، فقد لا يكون عندهم خبرة كبيرة في الخطاب العام السليم. إذ يظن كثير ممن نشؤوا على وسائل التواصل الاجتماعي أن كثيرًا مما يرونه هـو معنـى الكلام في الأخلاق. وسـيؤثر تشـرّبك لسـنوات من الإعلام المتحيز في آرائك فيما يسـتحق أن يوصف بالكلام في الأخـلاق. ويـرى البعض تبادل الإهانات على تويتر هو ما يعنيه الكلام في السياسة، ولذا يحتاج الناس أن يتعرفوا طريقة أفضل.

فـي كتـاب لمـاذا نجـادل (وكيـف نفعـل ذلـك)، يناقـش الفيلسـوفان سكوت أيكن وروبرت تاليسي الطرق العديدة التي يضـل بهـا الخـلاف السياسـي طريقـه، ويقدمـان عـددًا مـن الاقتراحـات لتحسـين مشـاركتنا فـي الخطـاب العـام[٢١]. قـد يسـاعدك شـيء من اسـتراتيجياتهما في تجنب الاستعراض. إذ يقتـرح أيكن وتاليسـي في البداية أن نتحاشـى اعتبار كل مسـألة

بأنها مشكلة بسيطة وحلها بسيط. لا بأس من الاعتراف، لدى نقاش الأخلاق والسياسة، أن معظم المشكلات معقدة وأن الحلول ليست واضحة لكل مَن لا يتسم بالفساد الأخلاقي. إلى جانب ذلك، يقترحان عليك أن تجعل فرضيتك واضحة. كما ناقشنا في هذا الكتاب، ينطوي كثير من الاستعراض الأخلاقي على محاولة إيقاف أحدهم عبر الغضب أو التعبير عن الصدمة أو عبر التنحية. لكن الصدمة والغضب ليسا نقاشًا ولا أسبابًا. يقول أيكن وتاليسي إن القفز من «أنا غاضب لما قاله سام» إلى «لذا فإن سام مخطئ» منطوٍ على مغالطة. إن ظننت أحدهم مخطئًا، فحدد أسبابك في رفض ما يقوله.

أخيرًا: يشجعنا أيكن وتاليسي على الاعتراف بالخطا عند إدراكه، أو عندما يكون لدى آخر رأي صائب في النقاش. ما الميزة في أن تكون محقًا في كل ما تراه وتقوله؟ إن الحوار يكون مثمرًا حين نعترف بأخطائنا، والعناد قد يحفظ لك ماء وجهك لكنه ليس وسيلة الخلاف المثمر حول اختلافاتنا.

لدينا اقتراح أخير منا. عندما تشارك في نقاش أخلاقي، كن على نفسك أقسى منك على الآخرين. يميل كثيرون إلى نقد الآخرين أكثر من نقد الذات، وهذا ليس بغريب. فنحن نقيّم الآخرين مقابل مجموعة معايير خصوصية نلزم بها أنفسنا.

وسيفعل الآخرون ما هو أسوأ وفقًا لمجموعة من المعايير الأخلاقية التي لا يدركونها. إلى جانب ذلك، ورغم ميلنا إلى عزو إخفاقاتنا إلى الحظ السيء أو ظروفنا الخارجة عن إرادتنا (قطعت الإشارة الحمراء لأن الشمس كانت في عيني)، ونميل إلى عزو فشل الآخرين إلى شخصياتهم السيئة (قطعتِ الإشارة الحمراء لأنها مستهترة)[٢٢]. لكن هذا ليس عدلًا، وكي نقاوم تحيّزنا علينا أن نكون مستعدين لمنح الآخرين الاستفادة من الشك. يقول الفيلسوف روبرت فُلنوِندر «تفرض الأخلاق فرقًا أساسيًا في العمل، إذ تطلب منا الإحسان إلى الآخرين، والصرامه مع أنفسنا»[٢٣].

إن الهدف من القدوة الحسنة ليس إظهار أنك أفضل من الآخرين قطعًا، بل كما تشرح بيشيري «إخبار الناس بعيب يشوب السلوك ليس كمثل إقناعهم بعرض القدوة عليهم من أفراد يمارسونه ممارسة صحيحة»[٢٤]. ويعني هذا أن تكون قدوة حسنة، فإذا رأى الآخرون طريقة أفضل للحديث عن المسائل الأخلاقية، فقد يدركونها ويردون بالمثل.

الخطوة الثالثة: عقاب المستعرض

إن أردنا أن يكف الناس عن فعل شيء- كالتغوط في الأماكن العامة أو الاستعراض- فعلينا فرض عقوبات لعدم

الامتثال. والهدف أن يعرف الناس أن الرد على استعراضهم لن يكون سارًا. قلنا إن توبيخ المستعرض فكرة سيئة، ولكن ثمة أشكال أخرى من العقاب قد يكتب لها النجاح أكثر في تنفير الناس من الاستعراض. إليك مجموعة من المقترحات التجريبية.

تتمثل إحدى الطرق في التنفير من الاستعراض في جعله محرجًا. وبوسعك تأدية دورك في تحقيق هذا الهدف بامتناعك عنه. ففي وسائل التواصل الاجتماعي، يمكنك أن توقف مديحك، والإعجابات في الفيسبوك وإعادات التغريد في تويتر. لا مزيد من التعليقات من قبيل «هذا شجاع شجاعة مدهشة» لأشخاص يتخذون مواقف مجانية في الدفاع عن قناعاتهم الأخلاقية، التي يوجهها محبوبو الجماهير إلى أصدقائهم الذين يماثلونهم فكرًا. لا تدعم سياسيًا لأنه يعطي انطباعًا بأنه من الصالحين في تحايل دعائي. وإن شارك الناس في استعراض نزاهتهم في العمل، أعرض عنهم. والمعنى الجوهري لهذا كله ألا تمنح الآخرين فضلًا لسعيهم للفت الانتباه.

تخيل مثلًا كتابة منشور فيسبوك بحرفية عالية يذكر كل تفاصيل اشمئزازك من الجامعة المحلية لتقديمها طعامًا صينيًا مستحوذًا ثقافيًا في قائمة الطعام، ولم يحصد إعجابًا واحدًا. ما

يريد كاتب منشور كهذا هو الشيء الذي يجب ألا يحصل عليه: ثناؤك. وإن حبس المزيد منا ثناءهم على الاستعراض، فقد يتضح أكثر أنه لا يجدي نفعًا.

قلنا سابقًا إن توبيخ المستعرض أو إحراجه فكرة سيئة بسبب صعوبة التأكد من استعراض أحدهم. وقد يساورك القلق من تعارض اقتراحنا هذا مع ما قلنا. إن لم نكن متأكدين فنوبخ المستعرض المزعوم ونزجره، فكيف لنا أن نكون متأكدين فنحبس عنه ثناءنا؟

ثمة اختلاف حاد بين توبيخ الناس وحبس الثناء عنهم. وعندما توبخ أحد على استعراضه فإنك تنتقده على الملأ، وتضر بسمعته إن كنت مخطئًا. وإن كنت مصيبًا وكان مستحقًا للنقد، فإن توبيخه سيظل مؤديًا إلى نقاش عقيم فيما إذا كان يستعرض حقًا. كما ستُتهم بمحاولة إخراس الآخر أو قمعه. ويكون الخطر عاليًا عندما تفكر فيما إذا كان عليك زجرهم.

ولكن هذا الخطر أقل بكثير إن حبست عنهم المديح. إن كنت محقًا في أن أحدهم يستعرض، فقد نجحت بألا تكافئ شخصًا لا يستحق المكافأة. وإن كنت مخطئًا ومنعت مديحك، فماذا فقدت؟ ليس أكثر مما ستفقد لو لم يكن لك حساب على

وسائل التواصل مطلقًا. (في الحقيقة، بفعلك هذا تجد وقت فراغ كافيًا لفعل شيء هادف ومثمر أكثر، كالتطوع وغيره من المشاغل التي اقترحناها لتكون وسيلة بديلة يصرف بها المستعرض طاقته). وحتى المنشورات غير المستعرضة المتسمة بالحكمة والشجاعة في وسائل التواصل لا تحتاج انتباهك ودعمك. ولأن القليل منها على المحك، فلا بأس في حبس مديحك عن حالات الاستعراض المشتبه فيها، وإن لم يكن زجر الشخص نفسه مقبولًا.

اقتراحنا الثاني لردع المستعرض أكثر عنفًا، ونقدمه بشيء من التحفظ. وهو كالآتي: إن رأيت أحدًا يجعل من الاستعراض غطاء- أي يجعل الناس أقل ارتيابًا في كونه امرأً يرتكب أفعالًا سيئة، كما ناقشنا مسبقًا- فكر بتوبيخه على الملأ على السلوك المشين الذي يحاول إخفاءه. ولا شك أن هذا يجب ألا يمارس باستهتار. إذ يجب ألا تتهم أحدًا بارتكاب الأخطاء ما لم يكن عندك دليل دامغ على اتهامك. وقد لا يكون من شأنك أن توجه الاتهام على أية حال، فقد لا يرغب ضحايا المستعرض بنشر تفاصيل حياتهم علنًا لأسباب وجيهة. لكن التباهي بقصد التغطية ظاهرة خطرة، إذ يؤخذ كثيرون بأفعال المستعرض، لذا فإنه يكون حرًا في مواصلته تخطئة الآخرين.

ربما لم تعد بعض الأشياء في الاستعراض تثير غضبنا، لكننا ما نزال نشعر بالإحباط عندما نسمع الناس يقولون إنهم لا يصدقون إن مشهورًا ما أو شخصية عامة يقدم على إيذاء امرأة، أو يسيء إلى طفل، أو غير ذلك، لأنه كثيرًا ما يؤيد بالكلام فحسب قيمهم الأثيرة. قل إذن لضحايا هارڤي واينستين وروي مور وغيرهما من المستعرضين البارعين إن القليل من الاستعراض لن يضر بأحد. وإن رأيت في عمل أفعالًا نادمة كأفعالهما، فلا تتهم مقترفها بالاستعراض. بل اتهمه بالخطأ الذي اعتزم ستره عبر استعراضه.

ستتغير المعايير عندما ينظر الناس إلى الخطاب نظرة مختلفة. وسيكف عن الاستعراض كثيرون ممن جاؤوا لمعرفة الوجه القبيح في الكلام الأخلاقي. سيدركون أنهم يسيئون معاملة الآخرين ويدمرون موردًا عامًا. وسيلاحظون أن الاستعراض، على المدى الطويل، يخفق كثيرًا، وأن الإغراءات بالاستعراض تعد بالكثير وتؤتي القليل، وسيستشفون احتمالات بخطاب أفضل ويكونون قدوة حسنة. وسيتعهدون أن يمنعوا عن المستمرين في الاستعراض الشيء الذي يرغبون به: أي مَديح الآخرين. حالما يعرف الناس خطر الاستعراض، ويرون أنه كثيرًا ما يقابَل بالصمت، سيصبح الانغماس في رغباتنا من أجل المديح في الميدان العام أمرًا محرجًا.

سنسامحك لقراءتك وتأففك من نقاشنا حول تغيير المعايير بشأن الاستعراض. فنحن بعيدون للغاية عن عالم يرى الاستعراض خرقًا خطيرًا لمعيار ما، لذا سيبدو نصحنا غريبًا. كيف لنا أن نرى أن الأشياء ستتغير إلى هذا الحد؟

إن تغيير المعايير ليس سهلًا، وليس عملية سريعة. ويحتمل أنك ستحفز كثيرين للكف عن اعتبار الخطاب العام مشروعًا لغرورهم. ولكن المعايير تتغير عندما يبدأ كثيرون بالنظر إلى الخطاب العام نظرة مختلفة. تتغير المعايير دومًا، نحو الأحسن ونحو الأسوأ، وإن كان السلوك الذي تضبطه متجذرًا عميقًا في الطبيعة البشرية.

تذكر على سبيل المثال نوعًا آخر من المعايير: آداب المائدة. إليك مقتطفات شائعة من الإرشادات حول السلوك اللائق على المائدة مع جمع مهذب، مأخوذة من دليل آداب اللياقة من حقبة العصور الوسطى وعصور النهضة:

- «لا يليق أن تنفر أنفك في مناديل المائدة»[٢٥].
- لا «تنكبّ على الأطباق كالخنزير وتنخر نخيرًا مقززًا وتتلمظ بشفتيك أثناء الأكل»[٢٦].

- إنهـا «لإهانة حقيقيـة» أن «تقضم عظمًا ثـم تعيده إلى طبق [التقديم]»[٢٧].
- ويشير إراسموس باستياء، في مقطع نابض بالحياة، إلى أن البعض «يلتهمون الطعام ولا يأكلونه، كأنهم سـيقادون إلى السـجن». أو «يملـؤون أفواههـم فتنتفـخ أوداجهـم مثـل المنفـاخ». وآخـرون «يفتحـون أفواههـم عنـد الأكل، فيصدرون أصواتًا كأصوات الخنازير»[٢٨].

قـد يصعب على القـراء تصديق أن هذه الإرشـادات كتبت مـن أجـل بالغيـن يعيشـون في مجتمـع متحضر. ولكنه مشـجع حقًـا، انظـر إلـى الأمـر على هـذا النحو. لا بـد أن هذا السـلوك الفوضـوي كان شـائعًا، بمـا يسـوغ اسـتخدام الحبـر والـورق للتحذير منه. علاوة على ذلك، لا بد أن هذا السلوك كان طريقة طبيعية وكافية عند كثيرين لإشـباع الرغبات البشـرية الأساسـية. وقد بتنا نؤمن أن مصادفتنا لأحد يفعل هذه الأشياء غير معقولة. وبـدلًا مـن أن ينفـر الجميـع أنوفهم فـي مناديل المائـدة، ها قد وصلنا بصورة ما إلى زمن يكون فيه هذا السلوك محرجًا. كيف وصلنا إليه؟ عبر ترويج معايير اجتماعية مختلفة، وأدى ذلك أن يعتبر الناس هذه خرقًا محرجًا للياقة.

يكون نجاح تغيير المعايير مشـجعًا لمن يقلقه الاستعراض في الوقت الراهن. إن الاسـتعراض شـائع أيضًا، ويقبله كثيرون باعتباره طريقة كافية وطبيعية لإشباع بعض الرغبات البشرية في نيـل التقديـر. ورغم أن التغيير لا يبـدو واقعيًا من موضعنا الآن، فإن بوسـعنا تغيير سـلوكنا في الخطاب الأخلاقي العام، ويجب علينا ذلك.

الهوامش

توطئة

(1) https://quillette.com/2018/07/14/iwasthe-mobuntilthemobcameforme/ [accessed 9/15/18]

الفصل الأول

(١) كل واحد من هذه السلوكيات هو علامة تحذير لاضطراب الشخصية النرجسية عند الأطفال.
https://www.psychologytoday.com/blog/warningsignsparents/201701/childhood-rootsnarcissisticpersonalitydisorder [accessed 7/8/18]

(2) http://www.oxygen.com/veryreal/woman-wasdestroyedontwitterforblamingwhite-mensentitlementforalligatordeath [accessed 7/8/18]

(3) https://twitter.com/TheBrandonMorse/status/914885815901319168 [accessed 7/8/18]

(٤) أرشفت سركيسيان التغريدات المسيئة هنا https://femfreq.tumblr.com/post/109319269825/oneweekofharassment-ontwitter [accessed 7/8/18].

(5) https://www.bbc.com/news/av/worldus-canada24308586/obamaattacksrepublican-grandstanding [accessed 7/7/18]

(6) http://www.latimes.com/opinion/editorials/laedplannedparenthoodsenatevote-20150804story.html [accessed 7/7/18]

(7) https://www.brookings.edu/blog/up-front/2012/10/09/mittromneysforeign-policyagenda/ [accessed 7/7/18]

(8) https://www.nytimes.com/2017/10/18/opinion/whatsthematterwithrepublicans.html [accessed 7/7/18]

(9) http://www.donaldjtrump.com/positions/secondamendmentrights [accessed 1/6/16]

(10) https://www.nbcnews.com/news/usnews/trumprevealsheaskedcomeywhetherhewas-underinvestigationn757821 [accessed 7/7/18]

(11) https://www.washingtonpost.com/news/thefix/wp/2018/06/26/trumpcantstop-dissingjohnmccain/ [accessed 7/7/18]

(12) http://money.cnn.com/2017/10/05/media/harveyweinsteinsfullstatement/ [accessed 7/8/18]

(13) https://www.theatlantic.com/politics/archive/2017/09/thelawlessnessofroy-moore/541467/ [accessed 4/28/19]

(14) https://www.washingtonpost.com/news/powerpost/wp/2017/11/14/innewtvad-alabamademocrathitsroymooreoverawful-allegations/ [accessed 7/8/18]

(15) http://www.nationalreview.com/corner/454230/philosophyprofessormakes-terribleargumentroymoore [accessed 7/8/18]

(16) http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/0308/14/se.03.html [accessed 6/ 26/18]

الفصل الثاني

(1) (Kelly 1888)

(2) http://www.thecrimson.com/article/1970/10/17/booksatwarwith-asia313/ [accessed 7/8/18]

(3) https://newrepublic.com/article/91139/indiragandhicorruptionindiasupreme-court[accessed 7/8/18]

(4) https://www.rogerebert.com/reviews/just-beforenightfall1976 [accessed 7/8/18].

(٥) قد يود الفيلسوف والقارئ الأكاديمي الاطلاع على وصفنا الأكثر تفصيلًا وعملية لمفهوم الاستعراض

الأخلاقي باعتباره عينة بدئية في عملنا (توزي وورمكي، ٢٠١٦).

(6) (Cheng, Tracy, and Henrich 2010; Henrich 2015)

(7) (Buss and Dedden 1990; Schmitt and Buss 2001)

(٨) لخصت نتائجنا الأولى ونوقشت في بحث بالاشتراك مع علماء النفس جوشوا ب. غربز، وشانتي جيمس، و و. كيث كامپل بعنوان -»الاستعراض الأخلاقي في الخطاب العام: دوافع السعي نحو المكانة بوصفها آلية تفسيرية محتملة للتنبؤ بالنزاع»، يمكن الاطلاع عليه هنا:

https://psyarxiv.com/gnaj5/.

تتوفر كل بياناتنا هنا

the Open Science Framework here: https://osf.io/r3j45/.

(9) (Grubbs et al. 2019)

(10) (Leary and Kowalski 1990, 35)

(11) (Grice 1989)

(12) (Pinker, Nowak, and Lee 2008)

(١٣) مستوحى من (Wittels 2012, 71).

(١٤) لنقـاش موجز حول أنواع الخصائص السـياقية التي تساعد إدارة الانطباعات أو تعرقلها انظر:

(Steinmetz, Sezer, and Sedikides 2017, 2–3). See also (Grice 1989).

(١٥) حول المنافسة انظر

(Brown 2012; Möller and Savyon 2003).

حول الطموح انظر

(Alicke et al. 2001).

الذكاء انظر

(van Lange and Sedikides 1998).

حول الحكمة انظر

(Zell and Alicke 2011).

(16) (M. Ross and Sicoly 1979; Fields and Schuman 1976; T. W. Smith, Rasinski, and Toce 2001; White and Plous 1995)

(17) (Cross 1977)

(18) (Goethals, Messick, and Allison 1991)-

(19) (Tappin and McKay 2017)

(20) (Epley and Dunning 2000; Fetchenhauer and Dunning 2006; Klein and Epley 2016, 2017)

(21) (van Lange and Sedikides 1998)

(22) (Tappin and McKay 2017; Dunning 2016)

(٢٣) انظر

(Dunning 2016, 172).

(24) (Klein and Epley 2016, 660).

انظر أيضًا

(Allison, Messick, and Goethals 1989; van Lange and Sedikides 1998; Epley and Dunning 2000; Sedikides and Alicke 2012).

(25) (Goethals 1986)

(26) (Epley and Dunning 2000)

(27) (Klein and Epley 2017)

(28) (Sedikides et al. 2014)

(٢٩) للنقاش حول استبيان مئات الآلاف حول العالم انظر

(McGrath 2015

الـذي وجـد «تقاربًـا جوهريًا عبـر ثقافي فـي التقييم الذاتي لمواطن القوة في الشخصية».

(McGrath 2015, 43)

(٣٠) تشير الأبحاث إلى ميل الناس في الثقافات الجمعية (كالصيـن مثلًا) إلى التعزيز الذاتـي أخلاقيًا أقل منه في الثقافات الفردية (الولايات المتحدة وإنجلترا).

(Liu 2013; Dunning 2016)

غيـر أن النـاس فـي الثقافـات الجمعيـة يميلـون إلى تعزيز صفاتهم الجمعيـة الفائقة. بعبارة أخرى، تغير السـياقات الثقافية طريقـة التعبير عن التعزيز الذاتي، لكن الميل البشـري العام إليـه أعمق من الثقافة فيما يبدو.

(31) (Tappin and McKay 2017)

(32) (C. Miller 2017, 156)

(33) (Epley and Dunning 2000)

(34) (Epley and Dunning 2000)

(35) (Tappin and McKay 2017)

(36) (Leary and Kowalski 1990).

(37) (Rom and Conway 2018

(38) (Vonasch et al. 2018)

(39) (Leary and Kowalski 1990).

(٤٠) يسمي علماء النفس هذا بإدارة الانطباع السابق على الانتباه

(Leary and Kowalski 1990).

(41) (Nisbett and Wilson 1977)

(42) https://aeon.co/ideas/confabulationwhy-tellingourselvesstoriesmakesusfeelok [accessed 7/7/18]

(43) (Simler and Hanson 2018, 105)

(44) (von Hippel and Trivers 2011)

(45) (Grice 1989)

(46) (Goffman 1959, 13)

(47) (Laurent et al. 2014; Powell and Smith 2013)

(48) (Heck and Krueger 2016)

(49) https://www.vanityfair.com/hollywood/2017/01/merylstreepdonald-trumpgoldenglobesspeech [accessed 2/10/19]

(50) https://twitter.com/Lavernecox/status/818295093564059648 [accessed 7/7/18]

(51) https://twitter.com/unfoRETTAble/status/818295017152258048 [accessed 7/7/18]

(52) https://twitter.com/MarkRonson/status/818292916787429377 [accessed 7/7/18]

(53) https://www.nationalreview.com/2017/01/merylstreepgoldenglobesspeechpolitical-donaldtrumpmoralizinghypocrisy/ [accessed 7/7/18]. Though not everyone who shares Streep's political views was impressed. See https://variety.com/2017/tv/news/trevornoahmerylstreepspeechtone deaf1201956927/ [accessed 7/7/18]

(54) https://www.nytimes.com/2017/08/08/magazine/virtuesignalingisntheproblem-

notbelievingoneanotheris.html [accessed 7/8/18]

(55) (Grubbs et al. 2019)

(56) https://www.spectator.co.uk/2015/10/iinventedvirtuesignallingnowitstaking-overtheworld/ [accessed 7/7/18]

(57) (Zahavi 1975; Zahavi and Zahavi 1999)

(58) (Jamie 2017)

(59) (Caplan 2018)

الفصل الثالث

(1) (Nozick 1990, 303)

(٢) لا علاقة له بالرئيس ترامب

(3) https://www.nytimes.com/2018/05/02/world/asia/chinesepromdress.html [accessed 7/17/18]

(4) (Asch 1956)

(٥) درس رود بوند وبيتر سمِث الأبحاث العلمية الاجتماعية حول الامتثال الاجتماعي، والتي بلغ عددها ١٣٣ دراسة في ١٧ دولة. ووجدا أن

«الامتثال يكون أعلى بكثير (أ) كلما كان حجم الأغلبية أكبر، (ب) كلما كانت النسبة الأكبر من المشاركين من الإناث، (ج) إن لم تكن الأغلبية تتألف من أعضاء الجماعة المخالفة، (د) كلما كان المثير مبهمًا».(بوند وسمث ١٢٤, ١٩٩٦). كما وجدا أيضًا أن مستويات الامتثال قد تراجعت منذ دراسات آش الأولى، وأن امتثال أفراد الثقافات الفردانية أقل من أفراد الثقافات الجمعية.

(٦) من الطريف أن تسجيلات الـڤيديو أظهرت تبادل المشاركين ما يمكن وصفه بنظرات الحب حقًا مع المشارك المخالف بالرأي. شاهد: https://www.youtube.com/watch?v=TYIh4MkcfJA[accessed 7/17/18].

(٧) سيليمن: إنه شديد الكِبْر –
هذه الكلمة المناسبة لوصفه، يا لغروره الفظيع!
الفكرة الرئيسة الوحيدة التي تشغله
أنه «لم يحظ بتقدير» البلاط
الذي ينتقده طوال النهار، كل يوم

تجاهلته «السلطة»، كيف تجرؤ على ذلك؟
إنه هجاء فظيع أبدي
لم يمنح رتبة، ولا عُين في منصب
هذا ليس «ظلمًا مجحفًا» بحق الرجل.
(موليير ٢٠٠٨، ٤٤)

(8) (Willer, Kuwabara, and Macy 2009)

(٩) حول الظاهرة العامة «لتزييف الميول»، انظر (كوران، ١٩٩٥).

(١٠) لم تبحث دراسة (ولر، كوابارا وميسي ٢٠٠٩) الفرض الزائف للآراء الأخلاقية صراحة. أمن الممكن أن يميل الناس أكثر إلى معارضة ما يرونه آراء شائعة، إن كانت هذه الآراء الأخلاقية عن الإجهاض او زواج المثليين على سبيل المثال؟» نشك في ذلك، رغم أننا لم نطلع على أي دراسة تبحث هذا على وجه التحديد. ولكن ثمة دليل أن الناس يغيرون أحكامهم الأخلاقية عامدين، بغية تقديم انطباعات إيجابية حسب مقتضى الموقف».
(روم وكونوي ٢٠١٨، ٣٢).

(11) (C. S. Ryan and Bogart 1997)

(12) (Marques, Yzerbyt, and Leyens 1988; Pinto et al. 2010)

(١٣) يصعب طبعًا معرفة ما إذا كان أي مظهر بعينه للتكافل جديرًا بالثناء، أم أنه مثال على الاستعراض. قد يكون من المغري تجنب هذه المشكلة بالقول إن كل مظاهر التكافل جديرة بالثناء، ولكن الواقع أكثر تعقيدًا من هذا. فبعد تصويت بركست، مثلًا، التزم البعض في المملكة المتحدة بوضع مشابك بادية للعيان على ثيابهم للإشارة إلى دعمهم للاجئين والمهاجرين. عاود الرمز الظهور في الولايات المتحدة بعد انتخاب الرئيس ترامپ، إذ استخدم الناس المشابك ليقولوا إنهم يدعمون الأقليات. فعل بعض واضعي المشابك ذلك بدافع الاهتمام الحقيقي بهذه الجماعات، مؤمنين أن أفرادها سيشعرون بالراحة لدى رؤيتهم المشابك، ولم يكترثوا بإثارة إعجاب آخرين. غير أن البعض الآخر من واضعي المشابك شعروا بالفخر بأنفسهم وبأصدقائهم لإظهارهم إشارة لا تكلفهم شيئًا مختلفة عن معارضة نتائج الانتخابات الأخيرة،

ومضـوا في شـؤونهم بمعزل عن النـاس المظلومين الذيـن أعلنوا دعمهـم لهم. في الحقيقة، لم يسـتطع بعضهـم الانتظـار حتى ينشـر صورة للمشـبك على حسـاباتهم في مواقـع التواصـل الاجتماعي مطعمة بالوسـم المناسـب، بدافـع المشـاركة بالفعـل. نـود تقديم شكرنا لتاملر سومرز وديـڤد پيزارو على هذا المثال.

(14) (Norris and Kristensen 2006)

(١٥) سيطر على خطابة الحـرب الباردة تفكيـر واهٍ حول «ثغـرات» عديـدة، سـخر منها سـخرية مرة سـتانلي كوبرك في فيلمه «سترينجلوڤ» عام ١٩٦٤.
للمزيد حول «تفاوت القذائف/ لا تكافؤ الصواريخ» انظر (Preble 2003)

(16) (Festinger 1954)

(17) (Rom and Conway 2018)

(18) (Andersen 1993, 69).
تعـرف الحكايـة أيضًـا بعنـوان مختلـف «الأميـرة الحقيقية»، كما وردت في مجموعة أندرسن
ثمـة حكايـة إيطالية لهـا حبكة مشـابهة، تترجم عادة

إلـى «المـرأة الأشـد حساسـية» فـي مجموعـة (Schneller 1867, 128–29) فـي تلـك القصـة، يقرر الأمير الزواج من امرأة قدمها معصوبة مشـلولة بعد أن جلب النسيم عليها بتلة من زهرة ياسمين.

(19) http://insider.foxnews.com/2014/09/23/%E2%80%98how-disrespectfulwasthat%E2%80%99karl-roveblastsobama%E2%80%99s

(20) https://www.breitbart.com/blog/2014/09/23/ObamasDisrespectful-LatteSaluteShocksandOffends/ [accessed 9/20/18]

(21) (Driver 2005, 137)

(٢٢) لاحظ أن الوعظ لا يشـبه الاستعراض، بل قد يكون الاسـتعراض شـكلًا مـن أشـكال الوعـظ. لـم يكن صاحـب البيت المسـن بحاجة لإثـارة إعجاب أحد بخصاله الفاضلة. ولكن بعض أشـكال الاستعراض كالفبركة قد تتضمن الوعظ.

(23) (Mill 1989, 85)

(24) (J. Jordan et al. 2017; Kennedy and Schweitzer 2015; Tetlock 2002)

(٢٥) تشوب حكاية الثقة شائبة هامة. بينما يزيد المراقبون درجة ثقتهم الإدراكية بالمتهمِين- بمعنى أنهم يريدونهم أكثر مصداقية بوصفهم ناقلين للحقيقة- فإن تقييمهم للمتهمِين فيما يتعلق بالثقة المؤثرة ينخفض- بوصفهم أناسًا يودون مشاطرتهم رابطة عاطفية. يحصل المتهمِين على ثقة مؤثرة قليلة لأن الاتهام ميشير إلى درجة منخفضة من الخير. يحترم الناس المتهمِين فلا يميلون إلى اتهامهم، ولذا يثقون بهم ثقة أقل فاعلية.

(26) https://newsroom.fb.com/companyinfo/ [accessed 7/17/18]

(27) http://www.adweek.com/digital/datanever-sleeps/ [accessed 11/18/17]

(28) http://files.shareholder.com/downloads/AMDA2F526X/5458918398x0x961121/3D6E46319478453FA8138DAB496307A1/Q3_17_Shareholder_Letter.pdf[accessed11/18/17]

(29) https://www.omnicoreagency.com/twitter-statistics/ [accessed 11/18/17]

(٣٠) وجد المؤلفان أن «اليمين يستخدم خطابًا أكثر غضبًا من اليسـار قطعًا»، رغم «أن أسوأ الأفراد المنتهكين وجدوا في كل من اليسار واليمين». " (٢٠١٤أ ٤٢) كان هـذا بلا شـك حقيقيًا عـام ٢٠٠٩، العام الأول لتولي باراك أوباما الرئاسـة. وقد نفاجأ أن اليسار لم يتفـوق علـى اليميـن في الـكلام الحانـق والغضب، ونحن نكتب هذا عام ٢٠١٩، أي العام الثالث على تولـي دونلـد ترامـپ الرئاسـة. وجـدت دراسـة للفيسبوك أجراها مركز پيو للأبحاث، أن نسبة ردود فعل جمهور الفيسـبوك التي استخدمت زر الغضب ردًا على منشورات لأعضاء الكونغرس الديمقراطيين قد تضاعفت ثلاث مرات بعد الانتخابات [الرئاسية عام ٢٠١٦]. وبالمقابل، ظلت ردود الفعل الغاضبة على روابط الأخبار التي شاركها الجمهوريون «ثابتة نسبيًا».

http://www.peoplepress.org/2017/12/18/sharingthenewsinapolarizedcongress/ [accessed12/19/17]

(31) (Berry and Sobieraj 2014, 36)

(٣٢) انظر مثلًا

(Skitka, Bauman, and Sargis 2005; Skitka 2010).

(33) (Skitka 2010, 267)

(٣٤) هذا ما يحدث حتى لدى ضبط المتغيرات كاصطناع التدين، والمواقف المتطرفة والمشاركة السياسية. انظر

(Skitka 2010; Mullen and Skitka 2006; Skitka and Wisneski 2011).

(٣٥) يوظف الناس إحساسهم بالحنق لإدامة الإحساس بنزاهة الذات

(Green et al. 2019).

(36) (Skitka and Wisneski 2011, 329)

(٣٧) إن كان ثمة برهان على تأكيد اليسار واليمين على قيم أخلاقية مختلفة، فقد وجدت سكيتكا وزملاؤها فارقًا بسيطًا في الحدود -الإيديولوجية حين يتعلق الأمر بالقناعات الأخلاقية. باختصار، يختلف المحافظون والليبراليون في شدة القناعة الأخلاقية

التي يربطونها بمسائل معينة. فالمحافظون مثلًا أكثر اقتناعًا من الليبراليين بالميزانية الاتحادية، والعجز، والهجرة والإجهاض. أما الليبراليون فأشد اقتناعًا باللامساواة والتعليم والبيئة.

values (Haidt 2012)

(38) (Rothschild and Keefer 2017).

(39) (Rothschild and Keefer 2017)

(40) (Green et al. 2019, 209)

(٤١) من حلقته الخاصة في كوميدي سنترال ٢٠١٢، ستاندأب كوميديان.

(٤٢) المسألة الرئيسة، وفقًا لإحدى مراجعات الاستنتاج، أن أجهزة كشف الكذب صممت لكشف التوتر، الذي قد يكون سببه مختلف الأمور التي لا علاقة لها بالكذب؛ كالخضوع لأسئلة مزعجة في مكان غريب.

(Saxe, Dougherty, and Cross 1985).

وعن ذلك، يمكن أن يهزم المشتركون الأجهزة عبر إجراءات مضادة كضغط أصابع الأقدام على الأرض، أو العد عكسيًا بسبعة أرقام أثناء الاستجواب.

(Honts and Kircher 1994).

(43) (Adelson 2004)

(٤٤) للمزيد انظر

(Grubbs et al. 2019).

الفصل الرابع

(1) https://www.youtube.com/watch?v=aFQFB5YpDZE [accessed 6/4/19].

من العدل أن نشير أنه، بعد خمسة عشر عامًا، مسرح كوميديا آخر الليل الذي عمل ستورت على تشكيله قـد فقد حبكته، إذ أصبح يعتمد على كوميديا تسـعد الجمهـور، تقوم على التصفيـق والضحك، كوميديا موجهة تقدم بغير قصد البغاء السياسـي على المزايا الكوميدية، بدلًا من تقديم النكات الحقيقية.

https://www.vulture.com/2018/01/therise-ofclaptercomedy.html [accessed 6/4/19]

(٢) كما أقر أحد مذيعيه على الأقل.

https://www.cnn.com/2015/02/12/opinion/begalastewartblewupcrossfire/ [accessed 6/4/19]

(3) (J. E. Campbell 2016, 61–90)

(4) (J. E. Campbell 2016, 173–95; Theriault 2008)

(5) (Groenendyk 2018; Mason 2018)

(6) (Kalmoe and Mason 2019)

(٧) الكتب الصادرة مؤخرًا حول الاستقطاب السياسي تشمل:

(J. E. Campbell 2016; Fiorina 2017; Rosenfeld 2017; Hopkins 2017; Mason 2018).

(8) (Fiorina and Abrams 2010; Fiorina 2017)

(٩) لنقاش هذه الدراسات انظر-

(Sunstein 2002, 2009).

(١٠) استعرنا المثال من

(Sunstein 2002, 175–76).

(11) (Luskin et al. unpublished)

(12) (Sunstein 2002, 176)

(١٣) صنفه استفتاء حديث لعلماء السياسة حقًا بأنه أسوأ رئيس على الإطلاق، وهذا في السنة الأولى من فترته الرئاسية الأولى فحسب.

https://www.nytimes.com/interactive/2018/02/19/opinion/howdoes-trumpstackupagainstthebestandworst-presidents.html [accessed 9/15/18].

(14) Rush Limbaugh: https://www.facebook.com/RushLimbaughAndTheEIBNetwork/posts/10153549717677906 [accessed 9/15/18] .

(15) A Rasmussen poll: http://www.rasmussen-reports.com/public_content/politics/current_events/bush_administration/41_say_bush_worst_president_ever_50_disagree [accessed 9/15/18].

(16) (Will 2002, 238)

(17) http://thehill.com/blogs/flooraction/house/363240pelosigoptaxproposalthe-worstbillinthehistoryoftheunited [accessed 3/5/18]

(18) http://thehill.com/blogs/flooraction/

house/363240pelosigoptaxproposalthe-worstbillinthehistoryoftheunited [accessed 3/5/18]

(19) (Le Bon 1897, 34–35)

(٢٠) لنقاش الآثار السيئة للجهل السياسي المتفشي، انظر
(J. Brennan 2016; Achen and Bartels 2016; Caplan 2007; Somin 2013; Pincione and Tesón 2011).

(21) (Oliver and Wood 2014)

(22) http://www.newsweek.com/trumpbirther-obamapollrepublicanskenya744195 [accessed 9/15/18]

(23) (Ahler and Sood 2018; Graham, Nosek, and Haidt 2012)

(٢٤) الأرقام السابقة مأخوذة من
(Ahler and Sood 2018).

(25) (Somin 2013, 192)

(26) (Walter and Murphy 2018)

(٢٧) يشير عالم الإدراك فيليب فرنباخ وزملاؤه إلى تمتع

الناس بمستوى غير مبرر من الثقة في فهمهم للبرامج السياسية والاجتماعية، من مثل فرض العقوبات على إيران، أو تغيير نظام الرعاية الصحية أحادي الدافع. وحين طلب الباحثون من هؤلاء المشتركين ليشرحوا آلية عمل البرامج التي يستحسنونها، قال المشتركون إنهم أقل ثقة بفهمهم للبرنامج، كما عدلوا مواقفهم تجاهه. افترض الباحثون أن الطلب من المشترك ليشرح آلية البرامج أجبره على مواجهة جهله وتعديل ثقته وتطرف مواقفه.

(28) (Yamamoto and Kushin 2014, 441).

درس هذا البحث العلاقة بين إعلام الشبكة والنفور السياسي أثناء حملات الانتخابات الرئاسية عام ٢٠٠٨. لا بد من الإشارة إلى

أن الباحثين يعرّفان الكلبية السياسية تعريفًا يختلف عن تعريفنا، إذ استخدماها للإشارة إلى اتجاه يسيء الظن بالنظام السياسي ويفتقر إلى الثقة فيه.

يعرف ياماماتو وكوشن النفور باللامبالاة بالسياسة، أو قلة الاهتمام بها أو قلة الانتباه إليها.

(29) Citing (Jamieson 1992), Claes H. de Vreese

يعرّف كلايس هـ. دي ڤيرز الأخبار الاستراتيجية أنها أخبار تركز على الربح والخسارة، توجهها «لغة الحرب والمباريات»، وتبرز المذيعين والنقاد والجمهور، كما تركز على أسلوب المرشح وفطنته، وتولي أهمية لاستفتاءات الرأي. لأسباب عديدة، راجعت دراسة لاحقة استنتاج كاپلا وجيمسن، والذي ركز على المواضيع الأمريكية، وعارضته. لنقاش ردود الفعل هذه وللاطلاع على الدراسات في المواضيع الألمانية والدانماركية انظر
(de Vreese 2005).
يزعم دي ڤيرز على نحو حاسم أن آثار الإعلام الاستراتيجي في توليد السخرية محدودة إن كان مستهلكي الإعلام أكثر اطلاعًا.

(٣٠) لنقاش أكثر تفصيلًا حول معنى أن تكون الأخبار «استراتيجية» أو «مباراة» انظر
(Aalberg, Strömbäck, and de Vreese 2012).
في إطار «المباراة»، تركز «صحافة سباق الخيل» على استطلاعات الرأي، ونتائج الانتخابات، والرابحين والخاسرين، وتستخدم لغة الرياضة

والحرب. وفي إطار «الاستراتيجية» يركز الصحفيون على خطط الحملات والدوافع والشخصية والأسلوب، وتستفيد من (تغطية وسائل الإعلام نفسها)

«العنصر الأكثر استخدامًا في إطار الاستراتيجية»، يكتبون، «يشمل التركيز الصحفي على دوافع المرشح أو الحزب وراء اتخاذ موقف سياسي بعينه. القصص التي تتضمن هذا العنصر تهتم غالبًا في الأصوات، بدلًا من البحث عن حلول لمشاكل اجتماعية هامة». (٢٠١٢،١٦٨)

(31) (Kruger and Gilovich 1999)

(32) (Williams 2007, 601)

(٣٣) بطبيعة الحال، لا يثبت كوننا أسرع في اكتشاف استعراض من هم من «خارج جماعتنا»، أن الاستعراض واضح لعين الرائي. إن استعراض المرء حقيقي، سواء أكنا قادرين على اكتشافه أم لا.

(34) (Mill 2017, 47)

(٣٥) يقدم فرانكفورت المثال التوضيحي الآتي: «إن الإفراط في التلميع والإجراءات الروتينية لا تضيف

حقًا إلى أهداف الموظفين في الجيش أو مسؤولي الحكومة، كما يظن، وإن كانت مفروضة من مؤسسات أو وكلاء يزعمون أنها مكرسة تمامًا لتحقيق هذه الأهداف. لذا فإن المهام التشريفية والروتينية' التي تخلق تبجحًا منفصلة عن الدوافع المباحة للفعالية التي تتطفل عليها، مثلما يكون ما يقوله الناس في جلسات التبجح منفصلًا عن قناعاتهم الراسخة، ومثلما يكون الهراء منفصلًا عن الاهتمام بالحقيقة».

(Frankfurt 1988, 126–27).

(٣٦) يرتئي أستاذ اللغة الإنجليزية هانك دوڤرو، الابن، في رواية رجل مستقيم لرتشارد روسو:

«تحتوي صحيفة الطلبة دعابات كثيرة، رغم أن معظمها غير متعمد. فباستثناء الصفحة الأمامية (المخصصة لأخبار الجامعة)، والصفحة الخلفية (المخصصة لأخبار الرياضة)، فإن الجريدة ليس فيها إلا رسائل إلى المحرر، أتفحصها أولًا بحثًا عن تعريض بي، ثم بحثًا عن المحتوى غير العادي، الذي يجب ألا يكون، وفقًا للمناخ الراهن، شيئًا من

الثالوث المحرم: انعدام الحساسية، أو التمييز الجنسي أو التعصب. يريد كاتبو الرسائل الصالحين، رغم أنهم ليسوا من المثقفين دومًا، أن يعرف قراءهم بمعارضتهم. يبدو أن كلهم يؤمنون أن امتعاضهم الأخلاقي السامي يغطي ويتفوق على كل عيوب علامات الترقيم والإملاء والقواعد والمنطق والأسلوب. ولا يدعم هذه الفكرة إلا الثقافة كلها.

(37) http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2006/06/23/AR2006062301378.html [accessed 7/22/18]

(38) http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2006/06/23/AR2006062301378.html [accessed 7/22/18]

(٣٩) فسر ساموِل كروكسَل الخرافة، في ترجمته عام ١٧٩٣، بالإشارة إلى نقطة اجتماعية سياسية:

إن أثيرت مخاوفنا من أخطار متخيلة فيما يتصل بالجماعة، حتى تصبح الصرخة هادئة مكررة واهنة،

فكيف يفترض بنا أن نعرف متى نحمي أنفسنا من الأخطار الحقيقية؟

(40) (Frijda 2006, 178–91)

(41) (Frijda 2006, 10–11; Epstein 1973; McSweeney and Swindell 1999).

الاعتياد أحد أسباب نجاح العلاج بالتعرض بوصفه معالجة لاضطراب ما بعد الصدمة والقلق وغيرهما من الحالات.

(Marks 1973; Foa 2011; Rothbaum et al. 2000; Feeny, Hembree, and Zoellner 2003).

(42) (Goethe 1884, 75)

(43) (Rothschild and Keefer 2017)

(44) (Collins 1993, 210)

(45) (Kaufman 1999, 140; Simon 1987)

(46) (Fehr and Gächter 2002; Fehr and Fischbacher 2004)

(47) (Dickinson and Masclet 2015)

(٤٨) لمزيد من البراهين حول اعتبار العقاب قابلًا للتبديل مع استجابات أخرى على ارتكاب الخطا، انظر

(J. J. Jordan et al. 2016)

إلى جانب استنتاج تجريبي يبين أن الناس يعاقبون عشوائيًا ليعززوا التعاضد، كما يفعلون لتعزيز المبادئ التي لا يجني أحد منفعة منها.

(Abbink et al. 2017).

(49) (Baier 1965, 3)

(50) http://www.pewinternet.org/2016/10/25/thepoliticalenvironmentonsocialmedia/ [accessed 7/23/18]

(٥١) لمزيد من الآراء المثيرة حول أسباب عزوف المعتدلين انظر

(Loury 1994, 435–38).

(52) (PreoţiucPietro et al. 2017)

(53) (NoelleNeumann 1993, 37–57)

(54) (Jang, Lee, and Park 2014)

(٥٥) استوحينا الأفكار في هذا النقاش من دفاع جون ستورت مل الرائع عن حرية التعبير في كتابه عن الحرية

(1989, 19–55).

(56) (Mutz 2006, 29–33)

(57) (Frimer, Skitka, and Motyl 2017)

(58) https://www.politico.com/magazine/story/2017/12/06/theweirdcampaigntoget-taylorswifttodenouncedonaldtrump215994 [accessed 3/18/18]

(59) https://www.politico.com/magazine/story/2017/12/06/theweirdcampaigntoget-taylorswifttodenouncedonaldtrump215994 [accessed 3/8/18]

(60) (Kogelmann and Wallace 2018)

(61) https://www.usatoday.com/story/tech/2018/06/20/ragegivingfuelsrecord-fundraisingimmigrantchildren/718272002/ [accessed 7/19/18]

(62) https://www.usatoday.com/story/tech/2018/06/20/ragegivingfuelsrecord-fundraisingimmigrantchildren/718272002/ [accessed 7/19/18]

(١) لوصف نفسي ممتاز للتشهير على الشبكة انظر
(Crockett 2017).

(2) https://twitter.com/nickwiger/status/623968683807801344 [accessed 8/6/18]

(3) (Ronson 2015, 231–38)

(4) (Norlock 2017)

(5) (Sawaoka and Monin 2018)

(6) (Wellman 2012, 380–84)

(7) (Audi 2015)

(8) (Isenberg 1964, 466)

(9) (Alicke et al. 2001)

(10) (Merritt et al. 2012)

(11) https://www.nytimes.com/2018/02/03/opinion/sunday/thisiswhyumathurmanis-angry.html [accessed 2/3/18]

(١٢) إن أردنا العدل فإن داوكنز يغضب بسرعة في حواراته مع المتدينين. انظر مثلًا:

https://www.theguardian.com/world/2006/jan/13/religion.comment [accessed 2/6/18]

(13) https://web.archive.org/web/20110920212327/http://seattletimes.nwsource.com/html/nationworld/2003365311_jesuscamp08.html [accessed 2/7/18]

(14) (Green et al. 2019)

(15) (Hardin 1968, 1244)

(16) (Schmidtz 1994)

(17) (Grice 1989)

(18) (Hart 1955; Tosi 2018)

(19) (Boyd and Richerson 1992)

الفصل السادس

(1) (MacIntyre 2007, 181–203; Hursthouse and Pettigrove 2018)

(٢) تشترط الفضيلة، من بين أمور أخرى، فعل الصواب في المقام المناسب (تكون كريمة عندما يطلب منها ذلك)، خلال مقامات مختلفة (لا يقتصر كرمها

على البيت فحسب). كما تشترط تاريخًا من فعل الصواب في محله (الكرم عادتها).

(٣) يؤمن مؤيدو الرأي التقليدي الذي يعرف أيضًا باسم أخلاقيات الفضيلة الأرسطية أن الفضيلة تشترط «الفعل لأسباب وجيهة، وانفعالات مناسبة»، إن اتسق هذان العنصران.

(van Zyl 2018, 23),

يبسط نقاشنا الرأي بالإشارة إلى الدوافع الفاضلة.

لنقاش هذا انظر:

(van Zyl 2018, 20–24; Annas 2011, 9–10; Hursthouse 2006, 101–5).

(4) (C. Miller 2017, 151)

(5) (Burtt 1990, 24)

(٦) اقتبسنا هذه الحكمة من

(Schmidtz 2008, 187).

(٧) المدافعون عن عواقبية الفضيلة هم

(Hume 1998; Moore 1993; Driver 2001).

(٨) هذه النسخة من عواقبية الفضيلة وردت في دراسة جوليا درايفر، (٢٠٠١) وقد يكون الوصف الأكثر

توسعًا. لكن الأمور هنا معقدة، وأنصار العواقبية يختلفون عما يقوله هذا الرأي. للمزيد حول هذا انظر:

(Bradley 2005).

(٩) مرة أخرى، يظهر برادلي (٢٠٠٥) أن الأمور أكثر تعقيدًا من هذا. لكن التبسيط يناسب غرضنا. -

(10) (Treatise of Human Nature, 2.2.2.9).

لنقاش مفيد حول رأي هيوم في الغرور، انظر

(Schliesser 2003, 334–35).

(11) (Treatise of Human Nature, 3.2.2.12)

(١٢) يكتب هيوم: «حين ينشغل المرء بالصورة الراقية لرتبته وشخصيته اللتين في طور التشكل، فإنه يواظب تلقائيًا ليتصرف وفقًا لهما، وسيربأ بنفسه عن اقتراف أي فعل رذيل أو وضيع، قد يبعده عن الشخص الذي يخلقه في مخيلته».

(Hume 2006, 317).

(١٣) نتقدم بالشكر لإريك تشيسلر على إثارة هذا السؤال.

(١٤) يرى آدم سمث مثلًا أننا نستحسن الغرور إن كان المرء مغرورًا بشيء يستحق ذلك.

(A. Smith 1985, 255).

كمـا يقصر هيـوم ثناءه على الغـرور بالذين يفخرون بأفعال فاضلة.

(Hume 2006, 321).

(١٥) فـي دراسـاتنا وجدنـا أن الاسـتعراض لا يترافـق مع مستويات متزايدة من المشاركة المجتمعية.

(Grubbs et al. 2019).

(١٦) لدراسة مستفيضة حول الأخلاق عند نيتشه انظر

see (Leiter 2015).

(17) (Nietzsche 1989, 107)

(18) (Hurka 2007)

(١٩) لقد فعلت المسـيحية هذا كما يرى نيتشـه. فقد أخذ أوائل المسـيحيين المضطهَدين صفاتهم من ضعف ووضاعة وحولوها إلـى فضائل أخلاقية، كالتواضع والتصاغـر والفقـر والحلـم والصبـر. قـد يكـون المضطهِديـن نبلاء أقوياء، لكنهم صاروا بعد التمرد أشـرارًا، وذلك لافتقارهـم إلى التواضـع والتصاغر والصبـر والحلـم، الصفـات التـي يتحلـى بهـا المسـيحيون الأوائل. وبعـد إعادة تقييـم القيم صار

الحليم والوديع والضعيف فاضلًا. والأخلاق كما عرفناها منذ ظهور المسيحية قد أحبطت محاولات معظم الفائقين الذين يحاولون عيش حياة العبقرية والإبداع وفقًا لرأي نيتشه. لقد قلبت المسيحية (إلى جانب غيرها من الفكر الديني والأخلاقي) التفوق الحقيقي رأسًا على عقب، وجعلتنا نشعر بالذنب لمحض الرغبة فيه. (ذكر نيتشه أمثلة على المتفوقين منهم غوته وبتهوفن ونيتشه نفسه).

(٢٠) أشار إريك كامبل إلى تفشي الزيف في الخطاب الأخلاقي، وأننا نضلل ذواتنا عما يدفعنا إلى الكلام في الأخلاق.

(E. Campbell 2014).

(21) (Hurka 2010)

الفصل السابع

(1) https://www.thetimes.co.uk/article/politiciansmuststopthegrandstandingand-startaddressingtherealitiesdnr0w93fx [accessed 8/12/18]

(2) https://www.washingtonpost.com/news/

thewatch/wp/2018/05/11/theprotectand-serveactispoliticalgrandstandingovera-nonexistentproblemanditcouldcausereal-harm/ [accessed 8/12/18]

(3) https://www.bbc.com/news/av/worldus-canada24308586/obamaattacksrepublican-grandstanding [accessed 8/12/18]

(4) https://www.nationalreview.com/bench-memos/presidentobamasgrandstanding-signingstatementsedwhelan/ [accessed 8/12/18

(5) (Hatemi and Fazekas 2018, 884)

(٦) لنقـاش مثيـر حـول صراع النشـاطية مع السـعي إلى الحقيقة انظر

(van der Vossen 2015).

(٧) أشار علماء السياسة دومًا إلى أن الشخصية محورية في تقييم الجماهير العام للسياسيين. انظر:

(A. H. Miller, Wattenberg, and Malanchuk 1986; Greene 2001; Hayes 2005; Bittner 2011; Clifford 2018).

(8) http://archive.boston.com/news/nation/articles/2007/03/11/poll_character_trumps_policy_for_voters/ [accessed 8/12/18]

(9) https://news.gallup.com/poll/12544/valuesseenmostimportantcharacteristic-presidentialcandidates.aspx [accessed 8/12/18]

(10) http://archive.boston.com/news/nation/articles/2007/03/11/poll_character_trumps_policy_for_voters/ [accessed 8/12/18]

(11) (Kahn and Kenney 1999; Druckman, Jacobs, and Ostermeier 2004)

(12) (Kinder 1986)

(13) (Bishin, Stevens, and Wilson 2005)

(١٤) للاطلاع على رأي يعترض على التصويت للمرشح بناء على شخصيته أو أخلاقه، انظر:

(J. Brennan 2011, 84–85).

وللرأي المؤيد انظر:

(Davis 2011).

(١٥) تظهر الكثير من الكتب الحديثة أن معظم الناخبين ليسوا على دراية كافية بأمور السياسة، لذا تفشل الأنظمة الديمقراطية في تشكيل حكومة كفؤة مسؤولة.

(Caplan 2007; Somin 2013; J. Brennan 2016; Achen and Bartels 2016).

(16) https://www.nytimes.com/2018/01/20/opinion/sunday/donaldtrumppolitical-mythbuster.html [accessed 6/5/19]

(١٧) عبر هاملتن في الورقة الفدرالية رقم ٩ عن قلقه بأن تأسيس نظام ديمقراطي على نطاق واسع (حتى في مجتمع بحجم ولاية أمريكية) قد ينجم عنه في نهاية المطاف «التوزع إلى عدد لا نهائي من مجتمعات رفهٍ عام، تكون صغيرة المساحة، متحاسدة، دائمة التصادم، كثيرة الصخب، تشكل حاضنات مناسبة للفوضى وتكون أهدافنا تعيسة تثير شفقة العالم واحتقاره لها». [الترجمة مقتبسة من موقع جامعة مينسوتا، مكتبة حقوق الإنسان]

(Hamilton, Madison, and Jay 2003, 37).

كما رأى هاملتن أن هذا لن يكون مصير أمريكا لأنها ذات نظام لامركزي. انظر نقاش جيمس ماديسن في الحزاب في الورقة الفدرالية رقم ١٠:

(Hamilton, Madison, and Jay 2003, 40–46).

(18) (Vallier 2018)

(19) https://www.salon.com/2014/11/20/ted_cruz_trolls_america_why_his_new_lecture_on_responsible_governance_real_chutzpah/ [accessed 2/ 26/18]

(٢٠) المصدر نفسه.

(21) (T. J. Ryan 2017)

(22) (Dahl 1967, 53)

(23) (Kreps, Laurin, and Merritt 2017)

(٢٤) تشير عالمة النفس جليان جوردن وزملاؤها إلى أننا نكره المنافقين لأننا نعتبر آراءهم الأخلاقية السامية دليلًا على شخصياتهم الخيرة. لكن سلوكهم اللاحق يكشف لنا أن الكلام في الأخلاق كان إشارة كاذبة.

(J. Jordan et al. 2017).

(٢٥) انظر مثلًا:

http://thehill.com/opinion/katie-pavlich/25597 1katiepavlichyesobama-doeswanttotakeyourguns [accessed 8/13/18].

(26) https://townhall.com/columnists/kurtschlichter/2017/02/06/thelefthatesyou-actaccordinglyn2281602 [accessed 7/18/18]

(27) https://www.nytimes.com/2017/06/30/us/handmaidsprotestsabortion.html [accessed 4/18/18]

(28) https://www.newyorker.com/books/page-turner/weliveinthereproductivedystopiaof-thehandmaidstale [accessed 4/18/18]

(٢٩) يرى شانتو إنغر وماشا كروپنغن أن العدائية للحزب الآخر، في نظر الأمريكيين، دافع للتحرك السياسي أكبر من التشابه الإيجابي معه. (٢٠١٨)

(30) http://www.nybooks.com/

daily/2009/12/17/obamaandtherotten-compromise/ [accessed 9/24/18]

(31) (Margalit 2009)

(٣٢) يشرح فابيان وندت السيناريو الآتي: تخيل ان طاغية فاسدًا قاسيًا يريد دعمًا ماليًا وتقديرًا دوليين مقابل تحقيق الاستقرار في المنطقة وحماية بعض الأقليات. إن عدم الوصول إلى تسوية ينطوي على مخاطر أكبر، إذ يشعر الطاغية أنه حر في التصرف كما يحلو له فيفضي ذلك في النهاية إلى عدم الاستقرار والحرب. مقارنة بالبدائل، يبدو من الأفضل محاولة الوصول إلى اتفاق مع الطاغية.

(Wendt 2019, 2871).

(٣٣) تنص نظرية الناخب المتوسطة على أن «قاعدة الأغلبية ستحدد نظام التصويت النتيجة الأكثر تفضيلًا لدى الناخبين المتوسطين.

(Downs 1957),

(Holcombe 2006, 155).

لم يزل إمكانية تطبيق النظرية موضع جدل.

(٣٤) يرى عالما السياسة جيمس آدامز وسامول ميرل أن

المرشحين الساعين وراء الناخبين يكافَؤون على تمثيلهم برامج سياسية تعكس قناعات الناخبين المنحازين إليهم لأسباب غير سياسية. يحدث هذا لأن السياسيين يعلمون أن كثيرًا من الناخبين سيحجمون عن المشاركة إن لم يجذبهم المرشح بما يكفي، لذا يلجؤون إلى ما يستميل [الناخبين] كالطبقة والعرق والتحزبية التي لا تمت بصلة إلى موضع المرشح في الحملة الراهنة. (٢٠٠٣. ١٨٢)

(35) (Loury 1994, 441).

(36) (Pincione and Tesón 2011, 124)

(37) (Pincione and Tesón 2011, 124)

(38) (G. Brennan and Lomasky 1997, 16)

(٣٩) لدراسة حديثة حول هذا انظر:

(Caplan 2007; Somin 2013).

(٤٠) إن كانت قراءة هذه الفقرة تثير قلقك حول مستويات معرفة رفاقك المواطنين، فلعلك تهتم بقراءة كتاب حول إصلاح الإبستقراطية. انظر

(J. Brennan 2016).

(41) (Pincione and Tesón 2011, 23) (emphasis in original).

(42) (Nisbett and Ross 1980, 45).

انظر أيضًا

(Tuan Pham, Meyvis, and Zhou 2001).

(٤٣) انظر

(Sloman and Fernbach 2017, 185).

(٤٤) يشرح عالم الاقتصاد بول كيرغمان، وهو المعارض للسوق الحرة غير المقيدة: «إن تحليل ضبط الإيجار من المسائل المعروفة في كل الاقتصادات. كما أنه أقل المواضيع إثارة للجدل بين الاقتصاديين. في استطلاع أجرته الجمعية الاقتصادية الأمريكية عام ١٩٩٢، تبين أن ٩٣ بالمئة من أعضائها يرون أن تحديد سقف الإيجار يقلل من نوعية السكن وكمه. في كل كتاب للسنة الأولى [في كلية الاقتصاد] دراسة حالة عن ضبط الإيجار باستخدام آثاره الجانبية السلبية لتوضيح مبادئ العرض والطلب. أتعود الإيجارات الفلكية للشقق غير الخاضعة للقانون سببها عدم عثور المستأجرين البائسين على مكان آخر، وعدم بناء شقق جديدة، على رغم ارتفاع الإيجارات، إلى خوف أصحاب البيوت من تمديد

قانون ضبط الإيجارات؟ هذا متوقع. وأتؤدي العلاقات السيئة بين المستأجرين وأصحاب البيوت، وسباق التسلح بين الخطط الأكثر حذقًا لإجبار الساكنين على الإخلاء، إلى توالد ضوابط وضعت لمنع هذه الخطط؟ هذا متوقع.
https://www.nytimes.com/2000/06/07/opinion/reckoningsarentaffair.html[accessed 5/5/19]

(٤٥) اقترح ديـڤد كامپوس، عضو مجلس المشرفين في سان فرانسيسكو، عام ٢٠١٥ إيقاف إعمار شقق بسعر السوق في نواحي ذا مشن، للتعامل مع أزمة السكن في المدينة، فقدم هذا التبرير الحيوي: «مستقبل المنطقة يتوقف على هذا. إن لم نفعل هذا سنخسر مشن، وإن خسرناها سنخسر سان فرانسيسكو ولهذا علينا أن نفعل شيئًا، ونفعله الآن».
https://archives.sfexaminer.com/sanfrancisco/campostopropose-moratoriumonmarketratehousinginthe-mission/Content?oid=2928953 [accessed 7/11/18]

(٤٦) تضمنت الأسباب عيوب خلقية في الجنين، والاغتصاب وإنقاذ حياة الأم. جادل الحزب رقم الميزانية، لكنه لم يكن يقترح بديلًا للمبلغ الذي حاول رفضه.

https://takingnote.blogs.nytimes.com/2012/06/20/antiabortion-grandstanding/ [accessed 4/ 21/18]

(47) (Vlahov and Junge 1998; Wodak and Cooney 2004)

(48) (Pincione and Tesón 2011, 151)

(49) (Pincione and Tesón 2011, 151)

(50) (Ferguson 2012, 162) (emphasis added)

(٥١) صاغ پنكايوني عبارة «مفارقة حل المشاكل الاجتماعية» في حوار.

(٥٢) بارِت ولسن اسم مستعار.

(53) (Bashir et al. 2013, 625)

(54) (Christiano 2008, 61–63)

الفصل الثامن

(١) انظر

(Bond Jr and DePaulo 2006)

من أجل تحليل تلوي لدراسة حول إخفاء الكذب بلغ العدد الكلي لمشتركيها ٢٤٠٠٠ مشتركًا.

كما يرى ڤون هـپل وترڤرز (٢٠١١) أن معدلات كشف الكذب ترتفع في الحالات التي تسنح فيها الفرصة للمخدوع بأن يستجوب المخادع، وإن كان الاثنان يعرفان بعضهما بعضًا.

(2) (Vrij 2008).

يشير البحث إلى أن الناس، وسطيًا، يكذبون مرة في اليوم.

(DePaulo et al. 1996).

(3) (Grubbs et al. 2019)

(4) https://medium.com/@EamonCaddigan/accusationsofvirtuesignalingarefallacious-andhypocriticald86e9916e634[accessed 9/27/18]

(5) https://www.theguardian.com/

commentisfree/2016/jan/20/virtue-signallingputdownpassedsellbydate [accessed 9/27/18]

(6) https://www.nytimes.com/2017/08/08/magazine/virtuesignalingisnttheproblem-notbelievingoneanotheris.html [accessed 9/27/18]

(7) https://www.newstatesman.com/politics/uk/2017/02/peoplewhoaccuseothersvirtue-signallingaretryingstigmatiseempathy [accessed 9/27/18]

(٨) يسمي عالم النفس نِك هاسلام هذا «بانسلال المفهوم» (٢٠١٦). يرى أن مفاهيم من قبيل الإساءة والتنمر والإدمان والصدمة والتحيز قد تضخمت معانيها بين علماء النفس. انظر أيضًا.

(Levari et al. 2018).

(٩) أحيت ربيكا سولنت المصطلح بعد جذبها الانتباه إلى الظاهرة، رغم أنها ليست من صك المصطلح.

(Solnit 2015, 13–14).

(10) https://www.nbcnews.com/news/world/primeministertheresamayaccuseslabour-leaderjeremycorbynmansplainingn854641 [accessed 9/ 27/18]

(11) (Wilde 1903, 11)

(12) (Latané and Rodin 1969). See also (Latané and Darley 1970).

(13) (Cann and Blackwelder 1984, 224)

(14) (L. Ross and Nisbett 1991).

كتب ماثيو ابرمان: «إن ترك عالم نفس اجتماعي على جزيرة مقفرة، وسمح له بأخذ مبدأ واحد من مبادئ علم النفس الاجتماعي لأخذ قوة الظرف». (٢٠٠٥، ٧٤٦).

(15) (Gollwitzer and Oettingen 1998; Luszczynska, Sobczyk, and Abraham 2007; Chapman, Armitage, and Norman 2009)

(16) (Gollwitzer et al. 2009)

(17) (Gollwitzer et al. 2009)

(١٨) لتحليل مدهش لمشكلة التغوط في العراء في الهند، انظر

(Coffey and Spears 2017).

(19) (Bicchieri 2016)

(٢٠) يعود سبب المشكلة في الهند إلى المسألة الأخيرة غالبًا. يدرك الهنود تسبب الجراثيم بالأمراض، لكنهم يتمسكون بآراء خاطئة عن عدد المرات التي يجب بها إفراغ المراحيض، وعن تكلفة المرحاض المناسب. انظر

(Coffey and Spears 2017, 67–73).

(21) (Aikin and Talisse 2013). This discussion draws from https://news.vanderbilt. edu/ vanderbiltmagazine/howtoargueadvice-fromroberttalisseandscott aikin/ [accessed 8/23/18].

(٢٢) يسمي علماء النفس هذا بخطأ الإحالة الأساسي.

(L. Ross and Nisbett 1991).

(23) (Fullinwider 2005, 110). See also (Radzik 2012).

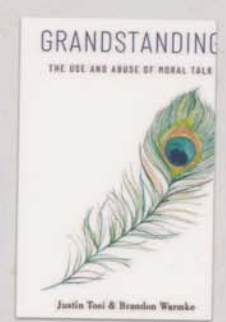
(24) (Bicchieri 2016, 124). See also (Pascale, Sternin, and Sternin 2010).

(25) (Elias 2000, 122)

(26) (Elias 2000, 73)

(27) (Elias 2000, 73)

(28) (Elias 2000, 67)



الاستعراض

الحسن والقبيح في الحوار الأخلاقي

يقدم هذا الكتاب تشخيصًا لسبب مهم للسلوك السيء في الخطاب الأخلاقي العام. يتسم كثير من خطابنا بالقبح؛ لأنه يتضمن استعراضًا أخلاقيًا، بمعنى توظيف النقاش الأخلاقي للتسويق للذات.

لا تسيء فهمنا، فنحن نرى النقاش الأخلاقي أمرًا حسنًا. فلا بد أن يتحدث الناس عن العدالة والحرية والمساواة وفعل الصواب. لكننا بحاجة لفعل ذلك بطرق ناجعة، لا أن نظهر أنفسنا بمظهر الأخيار فحسب، وهذا ما يهتم به المستعرضون عظيم الاهتمام.

لا يرتبط الاستعراض بأي وجهة نظر سياسية بعينها، فالناس ذوو الآراء الشتى يمكنهم، وعليهم أن يُجمعوا على استهجان الاستعراض. إنها ليست ظاهرة مقتصرة على الحزبيين، بل هي ظاهرة إنسانية. وإن كنت صادقًا مع نفسك، فلعلك تتذكر أوقاتًا شعرت فيها بحاجة للاستعراض.

ما الذي يدعونا إلى الاهتمام إن كان حديثنا الأخلاقي يكسب علامات الاستحسان من أناس لا نكاد نتفاعل مع معظمهم؟ ولِمَ نكون مستعدين للإلقاء بالناس تحت الحافلة للحصول على الاستحسان؟


ISBN 978-603-91618-3-7



